

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего
профессионального образования
«Санкт-Петербургский государственный университет
аэрокосмического приборостроения»

М.Л. Бурова

ЛОГИКА. ТЕОРИЯ АРГУМЕНТАЦИИ
(для студентов-бакалавров специальности 030200.62 –«Политология»)

Методические указания и планы семинарских занятий

Санкт-Петербург

2014

АННОТАЦИЯ

Методические указания к планам семинарских занятий по дисциплине «Логика. Теория аргументации» предназначены для проведения практических занятий со студентами направления «Политология». Приложение содержит предназначенные для изучения тексты Аристотеля, Цицерона, С.И.Поварнина и других авторов.

ВВЕДЕНИЕ

Целью преподавания дисциплины «Логика. Теория аргументации» является подготовка специалистов, обладающих навыками критического восприятия и оценки источников информации, умением логично формулировать, излагать и аргументировано отстаивать собственное видение проблем и способов их разрешения; умением строить доказательства, принимать взвешенные решения; владеющих приемами ведения дискуссии, полемики, диалога, приемами убеждающего воздействия. Дисциплина направлена на выработку строгости, ясности, непротиворечивости и обоснованной убедительности интеллектуальных (мыслительных) операций а также на формирование категориально-понятийного аппарата, благодаря которому специалист сможет осуществлять научные исследования в области избранной профессиональной деятельности.

В результате изучения дисциплины студенты должны

Знать:

- основы логики, способствующие развитию общей культуры и социализации личности,
- логические методы и приемы научного исследования,
- основные формы, правила и законы логического мышления, законы и правила вывода
- логические основы аргументации; способы доказательства, современные теории аргументации;
- формы развития знания: проблему, гипотезу, ее структуру, виды, построение и проверку, методы установления причинно-следственной связи между явлениями.

Уметь:

- формировать и аргументировано отстаивать собственную позицию по различным проблемам;
- применять понятийно-категориальный аппарат, основные законы гуманитарных и социальных наук в профессиональной деятельности.
- логически правильно излагать собственные мысли, не допускать неоднозначности в содержании документов;
- оценивать доказательность высказываний в споре, дискуссии и самому не допускать и вовремя исправлять ошибки;
- просчитывать варианты принятия решений, сосредотачиваться на структуре мысли, абстрагируясь от ее конкретного содержания.
- готовить и осуществлять методологическое обоснование научного исследования.

Владеть:

- навыками восприятия и анализа текстов, понимания их содержания;
- навыками логико-методологического анализа научного исследования и его результатов;
- способностью к деловым коммуникациям в профессиональной сфере, способностью к критике и самокритике
- приемами ведения дискуссии и полемики, навыками публичной речи и письменного аргументированного изложения собственной точки зрения, практического анализа логики различного рода рассуждений.

Демонстрировать способность и готовность к диалогу и восприятию альтернатив, участию в дискуссиях по проблемам научного, технического, общественного и мировоззренческого характера.

ВИДЫ ЗАНЯТИЙ И МЕТОДИКИ ОБУЧЕНИЯ

Теоретические занятия (лекции) проводятся в объеме 34 ч. По лекциям проводится оперативный контроль с целью проверки усвоения тем в виде вопросов, задач и проверки конспектов.

Практические занятия предполагают проверку теоретических знаний, решение логических задач (тестов), обсуждение докладов, апологии или опровержения тезисов, связанных со сферой политики. Домашнее задание представляет собой вопросы для самопроверки, анализ текстов, решение логических задач, и его выполнение может быть проверено в ходе практического занятия. По результатам изучения каждой темы проводится рубежный контроль. Итоговый контроль (Зачет) проводится в устной (по вопросам) или в письменной (контрольная работа) форме.

СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ ДИСЦИПЛИНЫ

Раздел 1. Предмет, задачи и история логики и теории аргументации

Тема 1. Логика как наука, предмет, структура, функции. Предмет теории аргументации. Рассуждение и обоснование. Подходы к аргументации и задачи аргументации.

Античная логика и возникновение искусства аргументации. Софисты и эристы, риторика и диалектика. Проблемы логики и аргументации у Сократа и Платона. Вклад Аристотеля в развитие логики, риторики и аргументации. Развитие логики у стоиков, ораторского искусства в Древнем Риме. Средневековая схоластика, развитие диалектики и риторики в средневековых университетах. Индуктивная логика Фр. Бэкона и роль убеждения в научном познании. Картезианская логика. Становление модальной логики. Диалектическая логика. Математическая логика. Неклассические логики. Возрождение интереса к проблемам аргументации, диалога и убеждения в 40-х гг. XX в.

Раздел 2. Основные логические формы и законы. Понятие. Суждение. Умозаключение

Тема 2.1. Понятие. Структура, виды понятий, отношения между понятиями (совместимые и несовместимые). Логические операции над понятиями (сложение, умножение, вычитание, обобщение, ограничение, деление, определение). Ошибки, связанные с употреблением имен и понятий.

Тема 2.2. Суждение. Классификация суждений. Простые категорические суждения, проблема истинности суждений. Сложные суждения. Операции над суждениями (по логическому квадрату, превращение, обращение, контрпозиция).

Тема 2.3. Вопросно-ответные ситуации. Вопросы и ответы как ядро диалога. История изучения вопросов. Логическая структура вопроса. Виды вопросов (общие, частные, альтернативные, закрытые, открытые, корректные, некорректные, наводящие). Виды ответов.

Тема 2.4. Модальные суждения. Виды модальных суждений. Оценочные суждения, нормативные суждения, проблема истинности.

Тема 2.5. Умозаключение. Силлогизмы (простой категорический, фигуры и модусы, со сложными посылками). Индуктивные и традуктивные умозаключения. Методы установления причинно-следственных связей. Гипотеза.

Раздел 3. Аргументация и доказательство

Тема 3.1. Природа и структура аргументации. Аргументация как деятельность и коммуникация. Характеристики и аспекты аргументации. Процесс аргументации: среда, виды, субъекты (пропонент, оппонент, аудитория), поле. Виды аргументации. Истинность и правдоподобность. Методы и структура.

Тема 3.2. Логические основы аргументации. Доказательство: цели, виды, структура. Прямое, косвенное, разделительное, от противного. Правила по отношению к тезису, аргументам, виды демонстрации. Ошибки в демонстрации, некорректные аргументы, опровержение и критика. Паралогизмы, софизмы, парадоксы.

Тема 3.3. Диалог как форма аргументации

Диалог как форма коммуникации. Исторические формы диалога (дидактический, исследовательский). Требования к рациональному диалогу. Спор как форма диалога. Виды спора: дискуссия, полемика, стратегия и тактика спора. Нормы, правила и принципы спора. Точка зрения. Ценности и нравственные нормы как аргументы.

Логические ошибки и уловки в споре, вторичная аргументация. Допустимые и недопустимые психологические уловки, организационные уловки.

ПЛАН ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

Занятие 1. История логики и риторики

2 ч.

1. Античная логика и ораторское искусство
2. Логика в Средние Века и Новое время
3. Неклассические логики XX века

Основные термины: традиционная логика, формальная логика, неклассическая логика, символическая логика, диалектическая логика, риторика.

Темы рефератов и докладов

1. «Риторика» Аристотеля.
2. Ораторское искусство Древнего Рима (Цицерон).
3. Логика Порт-Рояля.
4. Логические идеи представителей Львовско-Варшавской школы.
5. «Воображаемая логика» И.А. Васильева
6. Онтология и мереология С. Лесьневского

Вопросы для самопроверки и домашнее задание

При подготовке к данному занятию необходимо обратиться к Приложению и прочитать фрагменты текстов Аристотеля (384 - 322 гг. до н.э.) и Марка Туллия Цицерона (106 - 43 гг. до н.э.), посвященные искусству речи. О каких видах речи идет речь? Как различаются ораторская речь и беседа? Какие правила надлежит соблюдать?

1. Как называются работы Аристотеля по логике?
2. Что такое риторика, эристика, диалектика, аподиктика?
3. Чем диалектическая логика отличается от формальной?
4. В чем смысл «бритвы Оккама»?
5. Кто создал в Средние Века первую логическую машину?
6. Подумайте, кому из перечисленных мыслителей принадлежат следующие высказывания:

А) «Одно и то же мыслить и быть». Б) «О всяком предмете можно сказать двояко и противоположным образом». В) «В логике ее силлогизмы и большая часть других ее наставлений скорее помогают объяснять другим то, что нам известно, или даже, как в искусстве Луллия, бестолково рассуждать о том, чего не знаешь, вместо того, чтобы изучать это». Г) «Задача логики – рассмотреть природу знаков, которыми ум пользуется для понимания вещей или для передачи своего знания другим». Д) «Границы же логики совершенно точно определяются тем, что она есть наука, обстоятельно излагающая и строго доказываю-

щая одни только формальные правила всякого мышления». Е) «Логика есть наука о чистой идее, т.е. об идее в абстрактной стихии мышления».

(Гегель, Декарт, Кант, Локк, Парменид, Протагор)

7. Посмотрите на следующую таблицу и подумайте, в чем отличие неклассической логики от классической.

Таблица 1. Становление неклассической логики

Хронология	Основные представители	Основные работы и идеи
С 1907 г.	Л.Э.Я. Брауэр	Интуиционистская математика. Поставлена под сомнение целесообразность экзистенциальных доказательств различных теорем. Невозможна абстракция актуальной бесконечности, есть только потенциальная бесконечность, невозможен закон исключенного третьего.
С 1910 г.	И.А.Васильев Б. Рассел, А. Уайтхед, Л. Витгенштейн	Воображаемая логика. «Металогика» как наука о суждении и выводе вообще. «Логический треугольник» и «закон исключенного четвертого» Идея сведения математики к логике, программа построения логически совершенного языка
С 1920 г.	Я. Лукасевич	Многозначная логика. Проблема возможности.
С 1920	И.Е. Орлов	Релевантная логика. Значимость в выводе естественного языка
С 1925	А.Н. Колмогоров	Конструктивизм. Позже рассмотрение конъюнкции, дизъюнкции и импликации как «исчисления проблем».
С 1930 г.	А. Гейтинг	«Формальные правила интуиционистской логики». 10 схем аксиом для исчисления высказываний, слабый принцип противоречия
1930-60 гг.		Развитие интуиционистской логики, модальной, интенциональной логики

Занятие 2. Понятие. Виды, отношения. Операции над понятиями 3 ч.

1. Имя, понятие, термин.
2. Виды понятий. Отношения между понятиями
3. Операции над понятиями

Основные термины: абстрагирование, анализ, синтез, закон обратного отношения между объемом и содержанием понятия, денотат, концепт, категория, оксюморон, тавтология.

Темы рефератов и докладов

1. Классификация терминов в эпоху схоластики
2. Основные положения булевой алгебры

Вопросы для самопроверки и домашнее задание

1. Что такое анализ, синтез, абстрагирование, сравнение?
2. Каково происхождение пустых понятий?
3. Что такое открытые и закрытые понятия (нерегистрируемые и регистрируемые)?
4. Назовите виды совместимости понятий
5. Что происходит в результате умножения контрадикторных понятий?
6. Можно ли из видового понятия вычлечь родовое?
7. Что является пределом ограничения (обобщения) понятия?
8. Что такое номинальное определение?
9. Что означает требование соразмерности в делении и определении понятий?
10. Каковы ошибки при делении и определении понятий?

11. Прочитайте следующий фрагмент из «Политики» Аристотеля. Согласны ли Вы с ним? Дайте логическую характеристику выделенным им понятиям, а также попробуйте изобразить их соотношение при помощи кругов Эйлера.

« Неправильно говорят те, которые полагают, будто понятия «государственный муж», «царь», «домохозяин», «господин» суть понятия тождественные. Ведь они считают, что эти понятия различаются в количественном, а не в качественном отношении: скажем, господин – тот, кому подвластно небольшое число людей; домохозяин – тот, кому подвластно большое число людей; а кому подвластно еще большее число – это государственный муж или царь; будто нет никакого различия между большой семьей и небольшим государством, и будто отличие государственного мужа от царя состоит в том, что царь правит в силу лично ему присутствующей власти, а государственный муж отчасти властвует, отчасти подчиняется на основах соответствующей науки – политики. Это, однако, далеко от истины» (Аристотель. «Политика». 1252a10). (См. 1, С.376).

12. Дайте логическую характеристику (по объему и содержанию) следующим понятиям: *политик, правосудность, справедливость, Екатерина Великая, Левиафан, правящая элита.*

Найдите к следующим понятиям контрарные и контрадикторные понятия: *конечное, прошлое, единое, ясное, доброе, прекрасное.*

Подберите подчиняющие и подчиненные понятия к следующим понятиям:

Город, министр, адвокат, диктатор, институт.

Подберите такие понятия, чтобы перечисленные ниже выступали в качестве соподчиненных:

Монархия, республика; либералы, демократы; Америка, Европа; флаг, герб; анархизм, фашизм.

13. Сделайте (если возможно) операции сложения, умножения и вычитания со следующими понятиями: «удача» и «случай»; «счастье» и «добродетель»; «наука» и «знание», «законность» и «беззаконие», «революционер» и «консерватор».

14. Сделайте последовательно (в несколько этапов) операции обобщения и ограничения для следующих понятий:

диплом бакалавра, праздничный день, диалог, триумфальная арка, цивилизация.

15. Существуют следующие виды деления: дихотомическое (присутствие или отсутствие признака), таксономическое (вычленение видов одного рода – это типология, классификация) и мереологическое (деление целого на части – это иерархизация, периодизация и т.д.)

Присутствуют ли эти виды деления в следующем фрагменте «Большой этики» Аристотеля? Найдите делимое понятие, основания деления и члены деления. Изобразите варианты деления при помощи кругов Эйлера.

«Разобравшись в этих вещах, попытаемся определить, в скольких смыслах говорится о благе. Из благ одни относятся к ценным (*timia*), другие — к хвалимым (*eupairieta*) вещам, третьи — к возможностям (*dynameis*). Ценным я называю благо божественное, самое лучшее, например душу, ум, то, что изначально, первопринцип и тому подобное. Причем ценное — это почитаемое, и именно такого рода вещи у всех в чести. Добродетель тоже ценность, раз благодаря ей человек становится достойным (*sproydaios*); он достигает тогда присущей добродетели красоты (*eis to tes aretes schema hekei*). Хвалимое благо — это те же добродетели в той мере, в какой согласные с ними действия вызывают похвалу. Блага-возможности — это власть, богатство, сила, красота. Добродетельный человек сумеет воспользоваться ими для добра, дурной — для зла, почему такие блага и называют возможностями. Они действительно блага, поскольку каждое из них удостоверяется тем, как его употребляет не дурной, а достойный человек. Такие блага иногда имеют причиной своего возникновения также и случай: по случаю достаются и богатство, и власть, и вообще то, что причисляется к возможностям. Существует еще четвертый вид блага: нечто сохраняющее или создающее другое благо; так, гимнастика сохраняет здоровье, и тому подобное.

Есть и другие подразделения блага. Скажем, из благ одни всегда и всячески заслуживают избрания, другие — не всегда: например, справедливость и прочие добродетели всегда и всячески достойны избрания, а сила, богатство, власть — не всегда и не всячески. И еще другой [способ деления]: благо может быть целью и может не быть целью; скажем, здоровье — цель, но то, что делается ради здоровья, — не цель. Из них всегда высшее благо — цель; так, здоровье выше, чем исцеляющие средства, и вообще всегда выше то, ради чего существует остальное. В свою очередь, среди целей совершенная лучше, чем несовершенная. Совершенное есть то, при наличии чего мы уже ни в чем не нуждаемся, несовершенное — то, при наличии чего продолжаем нуждаться. Например, имея справедливый нрав, мы еще во многом нуждаемся, а имея счастье, уже ни в чем не нуждаемся. И совершенная цель есть то наше высшее благо, которого мы ищем. Таким образом, совершенная цель есть благо и цель всех других благ.

Как после этого надлежит исследовать высшее благо? Причисляя его к другим благам? Но это нелепо. Высшее благо есть совершенная цель, совершенная же цель сама по себе есть, по-видимому, не что иное, как счастье. Но счастье слагается из многих видов блага. Если, рассматривая высшее благо, ты и его причислишь [к видам блага], оно окажется выше самого себя, раз оно — высшее. Возьми средства, доставляющие здоровье, и рядом с ними само здоровье и рассмотри, что здесь высшее: высшее — здоровье, и, если оно высшее из всего, оно выше и самого себя! Получается нелепость. Высшее благо нельзя, конечно, рассматривать таким образом.

Тогда каким же? Может быть, как существующее отделенно? Или это, скорее, тоже нелепость? Ведь счастье состоит из каких-то благ, и нелепо рассматривать то, что состоит из отдельных благ, как лучшее, чем они! счастье не есть нечто существующее отделенно от них, но совпадает с ними.

Может быть, правильнее было бы прибегнуть к какому-то сравнению при исследовании высшего блага? Например, сравнивая счастье, состоящее из отдельных благ, с тем благом, которое не входит в состав счастья, мы сумеем правильно исследовать высшее благо? Но высшее благо, которое мы сейчас ищем, не есть нечто однородно простое. Можно было бы, пожалуй, сказать, что разумность (*phronesis*) — высшее благо из всех, если сопоставлять с ним каждое по отдельности. Но едва ли так удастся разыскать высшее благо. Мы ведь тут ищем совершенного блага, а разумность одна сама по себе еще несовершенна; значит, она не то и не в том смысле высшее благо, какое мы исследуем.

Наряду с этим существует еще и другое деление блага. Благо может находиться в душе — таковы добродетели, или в теле — таковы здоровье, красота, или вне того и другого — таковы богатство, власть, почет и им подобное. Самое высокое благо — то, которое в душе, Благо, находящееся в душе, расчленяется на три: разумность, добродетель и наслаждение» (Аристотель, «Большая этика», 1183b 20-1184b5). (См. [2], С. 300-302).

16. Являются ли следующие высказывания определениями, если да, то какими?

«Политика есть мощное медленное бурение твердых пластов, проводимое одновременно со страстью и холодным глазомером» (М.Вебер).

«Политика есть самое концентрированное выражение экономики» (В.И.Ленин)

«Политика есть искусство возможного» (О.фон Бисмарк)

ПОЛИТИКА (от греч. "polis" - гора, скала, город, городская община, государство) - сфера деятельности, в которой реализуются отношения господства и подчинения между социальными классами и слоями, связанные с завоеванием, распределением, удержанием, осуществлением или ниспровержением, а также использованием власти. (Со-

циология: Энциклопедия / Сост. А.А. Грицанов, В.Л. Абушенко, Г.М. Евелькин, Г.Н. Соколова, О.В. Терещенко., 2003 г).

Занятие 3. Суждение

3 ч.

1. Структура суждения. Виды суждений. Логический квадрат
2. Распределенность терминов в суждении. Операции над суждениями
3. Сложные суждения
4. Вопросно-ответные ситуации

Основные термины: субъект, предикат, квантор, конъюнкция, дизъюнкция, импликация, эквиваленция, контрпозиция

Темы рефератов и докладов

1. Х.-Г. Гадамер о герменевтическом первенстве вопроса (из работы «Истина и метод»)
2. Модальные суждения и теория речевых актов
3. Деонтическая логика Г.Х. фон Вригта

Вопросы для самопроверки и домашнее задание

1. Что такое атрибутивные, экзистенциальные и реляционные суждения?
2. Как соотносятся между собой суждения с функторами «хорошо», «плохо», «индифферентно»?
3. Какие суждения по логическому квадрату могут быть одновременно ложными?
4. Если общее суждение истинно, то каким по истинности будет частное?
5. В каких суждениях субъект и предикат всегда распределены?
6. Какие суждения не подвергаются операции обращения?
7. Что такое превращение суждений?
8. При каких условиях истинна конъюнкция?
9. Когда ложна импликация?
10. Чем отличаются строгая (сильная) и нестрогая (слабая) дизъюнкция?
11. Определите вид суждения (атрибутивное, реляционное, категорическое, гипотетическое, аподиктическое, оценочное и т.д.; для категорических суждений количество и качество): «Обвиняемый не обязан доказывать свою невиновность». «Свобода не может быть безграничной». «Церковь отделена от государства». «Существует опасность войны». «Известно, что в структуре общественного сознания выделяется семь форм». «Возможно, что на Марсе есть простейшие формы жизни». «Хорошо, что в Сочи проводится олимпиада». «Запрещено курение в общественных местах». «Монархия лучше, чем олигархия». «Николай I брат Александра I».
12. Определите по логическому квадрату значение остальных суждений, если суждение «Всякая власть коррумпирует» истинно; если суждение «Человек - царь природы» ложно; если суждение «Некоторые политические лидеры – монархи» истинно. Какое суждение будет отрицать исходное? Сделайте также эквивалентные суждения к исходным.

13. Определите распределенность терминов и сделайте операции превращения, обращения, контрпозиции (если возможно) для следующих категорических суждений: «Некоторые иудеи – пророки», «Да умный человек не может быть не плутом», «Война – развлечение королей», «Умение властвовать не черпается из книг», «Некоторые литераторы – поэты».

14. Определите тип логической связи в сложном суждении и постройте для каждого таблицу истинности и ложности:

«Государства приобретаются либо своим, либо чужим оружием, либо милостью судьбы, либо доблестью» (Н.Макиавелли)

Трудовой договор может быть заключен или на определенный срок или на неопределенный срок.

«На свете счастья нет, но есть покой и воля» (А.С.Пушкин)

«Лишь тот достоин жизни и свободы, кто каждый день за них идет на бой» (И.Гете)

«Когда в товарищах согласья нет, не лад их дело не пойдет» (И.А.Крылов)

«Если человек по сознательному выбору причинил вред, он поступает неправомерно» (Аристотель)

15. Определите тип вопроса: (пропозициональный, категориальный, простой, сложный, соединительный, разделительный, риторический). Одинаковы ли они по объему, все ли имеют истинные предпосылки, есть ли среди них проблема?

Можно ли жить в обществе и быть свободным от общества? Куда вы удалились, весны моей златые дни? Кто автор теории элит? Ходите ли вы на выборы? Что я могу знать? Какие права человека и права гражданина вы знаете? Сколько поселений существует на Луне? Вы поедете сначала в Финляндию или Швецию? Доколе ты будешь, Катилина, испытывать терпение наше?

Занятие 4. Умозаключение

3 ч.

1. Простой категорический силлогизм. Общие правила и правила фигур
2. Другие виды силлогизмов
3. Индукция и аналогия

Основные термины: силлогизм, модус, дилемма, энтимема, сорит, эпихейрема

Темы рефератов и докладов

1. Роль индукции в научном исследовании
2. Аналогия и моделирование
3. К.Поппер о логике и росте научного знания

Вопросы для самопроверки и домашнее задание

При подготовке к данной теме рекомендуется обратиться к приложению и прочитать отрывок из книги У. Минто (1845-1893) «Дедуктивная и индуктивная логика», ответив на вопросы: В чем, по мнению шотландского логика, польза силлогизма? Что такое «энтимематическое» доказательство? В чем отличие популярного мышления от формально-логического? Чем занимается формальная логика?

1. Вспомните правила первой фигуры силлогизма

2. Почему по второй фигуре всегда отрицательный вывод?
3. Какие выводы (по количеству) всегда по третьей фигуре силлогизма?
4. Напишите правильный «модус поненс» условно-категорического силлогизма
5. Постройте 4 разделительно-категорических силлогизма, исходя из следующей посылки: «Тварь ли я дрожащая, или право имею?»
6. Какова роль научной индукции в познании?
7. Приведите примеры выводов по аналогии.
8. Подумайте, возможны ли выводы из следующих сочетаний посылок:

MaP M eP MoP PaM Pe M MaP Me P PaM
 MaS MoS MaS SiM SoM SaM MaS SeM

9. Проверьте следующие силлогизмы на соответствие общим правилам простого категорического силлогизма:

Всякая польза есть истина, поскольку все предрассудки не есть истина, и ни один предрассудок не полезен. Всякая политическая элита влиятельна, министры влиятельны, следовательно, министры есть политическая элита. Некоторые правители – диктаторы, некоторые диктаторы - военные, значит, некоторые военные - правители. Акции приносят дивиденды, значит, митинг приносит дивиденды, поскольку митинг есть политическая акция.

10. Восстановите энтимемы, укажите фигуру и модус. *Сталлоне – актер, значит, некоторые художники – актеры. Он был марксист, а, следовательно, материалист. Эта организация выступает против применения насилия, значит, она не террористическая. Блаженны скорбящие, ибо они будут утешаны. Я мыслю, следовательно существую.*

11. Напишите схему следующего полисиллогизма, вытекающего из рассуждения С.Л.Франка (в работе «Духовные основы общества») о противоречивости историзма:

Историзм есть социально-философский релятивизм. Всякий релятивизм утверждает относительность истины. Всякое утверждение относительности истины носит абсолютный и универсальный характер. Все, что носит абсолютный и универсальный характер сверхвременно. Все, что сверхвременно – внеисторично. Следовательно, историзм внеисторичен.

12. Постройте утверждающий и отрицающий модусы условно-категорического силлогизма, исходя из следующей категорической посылки:

- «Если письменная аргументация хорошо представлена, читатель не пропустит ни одного из важных доводов»

- «Если вы не ожидаете сильной оппозиции вашей точке зрения, вы можете провести большую часть подготовительного времени за усилением ваших доводов» (Ф.ван Емерен, Р.Гроотендорст, Ф.С.Хенкеманс)

- «Кто ни на что не надеется, никогда не отчаивается» (Сенека)

13. Постройте модусы *ponendo-tollens* и *tollendo-ponens* разделительно-категорического силлогизма, исходя из следующих разделительных посылок. Будут ли эти силлогизмы истинными?

- *Лидерство может быть либо традиционным, либо на основе закона, либо харизматическим.*

- *Науку можно рассматривать или как знание, или как деятельность, или как социальный институт.*

- *Избирательные системы бывают либо мажоритарными, либо пропорциональными*

14. Какая это дилемма?

Если в первом туре выборов кандидат набирает более 50 % голосов, то он является победителем. Если ни один из кандидатов не набрал требуемого абсолютного числа голосов, то назначается второй тур. Но какой-то кандидат может либо набрать, либо не набрать абсолютное число голосов. Значит, в выборах будет либо один, либо два тура.

Занятие 5. Аргументация. Доказательство и опровержение

2 ч.

1. Основные формально-логические законы
2. Виды аргументации
3. Правила и ошибки доказательства и опровержения

Основные термины: тезис, антитезис, аргумент, демонстрация, паралогизм, софизм, парадокс

Темы рефератов и докладов

1. «Новая риторика» Х.Перельмана
2. Теория аргументации голландской школы XX в.
3. Роль аргументации в гуманитарном знании.
4. Культурно-семиотические системы аргументации (миф, искусство, наука, политика).
5. Проблемы аргументации в эпоху средневековья
6. Гипотеза и версия

Вопросы для самопроверки и домашнее задание

При подготовке к занятию рекомендуется сравнить фрагменты, принадлежащие Фоме Аквинскому (1225-1274) и Карлу Ясперсу.(1883-1969). Каким образом выстраивается критика/защита положений, что выступает в качестве аргументов? Чем можно пользоваться для убеждения в речи, по мнению Аристотеля?

1. Что такое выведение и обоснование?
2. Что может выступать в качестве аргументов в доказательстве?
3. Что такое круг в доказательстве?
4. Что такое парадоксы?
5. Каковы основные задачи аргументации?
6. Какие виды опровержения вы знаете?
7. Какой формально-логический закон здесь нарушен?

« - Но, вы же не думаете, что кабриолет Джеймса такой уж непрочный?»

- Непрочный?...В нем нет ни одного живого места. Колеса начисто износились лет десять назад, не говоря уже обо всем остальном. Клянусь честью, его только тронь, и он рассыплется на куски....В их драндулете я бы не рискнул и двух миль проехать, дайте мне хоть пятьдесят тысяч фунтов.

- Боже правый! – воскликнула испуганная Кэт. ...Остановитесь и объясните брату, какая им грозит опасность.

- Опасность? ...Подумаешь, важное дело. Просто они вывалятся, когда он под ними рассыплется. Грязи здесь хватает – шлепнутся в свое удовольствие....Всякий экипаж надежен, если только уметь им управлять. В хороших руках эта вещь проживет еще лет двадцать, пока не износится до конца. Да что там! За пять фунтов я бы на нем съездил в Йорк и обратно, не потеряв ни гвоздя». (Дж.Остин.)

8. Проанализируйте следующее рассуждение и выясните, является ли оно аргументацией или критикой или нет, если является, то установите его состав и вид, проверьте соблюдение правил аргументации и критики.

«Вы пишете, что на луне, то есть на месяце живут и обитают люди и племена. Этого не может быть никогда, потому что если бы люди жили на луне, то заслоняли бы для нас магический и волшебный свет ее своими домами и тучными пастбищами. Без дождика люди не могут жить, а дождь идет вниз на землю, а не вверх на луну. Люди, живя на луне падали бы вниз на землю, а этого не бывает. Нечистоты и помои сыпались бы вниз на землю с населенной луны. Могут ли люди жить на луне, если она существует только ночью, а днем исчезает? И правительства не могут дозволить жить на луне, потому что на ней по причине далекого расстояния и недостижимости ее можно укрываться от повинностей очень легко». (А.П.Чехов)

Занятие 6. Аргументация как диалог. Спор, его виды и принципы

2 ч.

1. Спор, дискуссия, полемика.

2. Ошибки и уловки в споре

Основные термины: дебаты, прения, дискуссия, уловки, вторичная аргументация

Темы рефератов и докладов

1. Работа С.И. Поварнина «Спор» и ее основные идеи.
2. Интеррогативная концепция диалога Я.Хинтика.
3. Работа А.Шопенгауэра «Эристическая диалектика»

Вопросы для самопроверки и домашнее задание

При подготовке к занятию рекомендуется обратиться к фрагментам работы Аристотеля «О софистических опровержениях» и работы Поварнина С.И. (1870-1952) «Спор. Теория и практика спора», данным в Приложении.

1. В чем отличие спора от полемики?

2. Какую роль играет умение слушать?
3. Что является причиной софизмов?
4. Какие цели софистов выделяет Аристотель?
5. Какие ошибки, основанные на оборотах речи, указывает Аристотель?
6. Какие виды спора названы в фрагменте Поварина С.И.?
7. Какой манеры спорить вы обычно придерживаетесь?
8. Какие психологические уловки вы можете назвать?
9. Какие примеры вторичной аргументации вы можете назвать?
10. Что такое художественные тропы (гипербола, метафора, ирония, аллегория, метонимия)?

Занятие 7. Текст и аргументация 2 ч.

1. Аргументативный анализ текста
2. Апология (опровержение) точки зрения.

Основные термины: повествование, описание, рассуждение, научный стиль

Вопросы для самопроверки и домашнее задание

При подготовке к первому вопросу рекомендуется прочитать фрагменты Дионисия Галикарнасского, посвященные анализу исторических трудов античных авторов, и представителей голландской школы аргументации, исследующих способы убеждения в речевых актах. Из трех элементов речи представители этого направления особо обращают внимание на слушателя.

По второму вопросу студентам предлагается выбрать какое-либо высказывание, или ряд положений на политическую тему и защитить или опровергнуть его.

1. На основании каких критериев оценивает Дионисий исторические труды Геродота и Фукидида?
2. Почему для него исторические тексты являются поэтическими произведениями?
3. О какой риторической фигуре говорится в фрагменте статьи Франса ван Еемерена и Питер Хоотлосера?
4. Насколько результативны исследуемые стратегии?

Список рекомендуемой учебной литературы

1. [Ю4 А 13 Ю] *Абачиев С.К.* Теория и практика аргументации. Логико-гносеологические и внелогические аспекты. - Изд. 3-е, перераб. и доп. - вып. 2013 г. KRASSAND- 344 с.
2. [Ю4я7 Ч-40 Ю] *Челпанов Г.И.* Учебник Логики. Изд. 14-е, 2012. - Книжный дом «Либроком», 264 с.
3. [Ю4я7 И 25] *Ивлев, Ю. В.* Логика для юристов: учебник/ Ю. В. Ивлев; МГУ им. М. В. Ломоносова. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Проспект, 2010. - 272с.
4. [Ю4я7 К 43] *Кириллов, В. И.* Логика: учебник/ В. И. Кириллов, А. А. Старченко; Моск. гос. юрид. акад. - 6-е изд., перераб. и доп. - М.: Проспект, 2010. - 240 с.: рис.

5. [Ю4 К 76] Коэн, М. Введение в логику и научный метод = An introduction to logic and scientific method/ М. Коэн, Э. Нагель; пер. П. С. Куслия. - Челябинск: Социум, 2010. - 653 с
6. Тимофеев А.И. Доказательство, опровержение и основы ведения дискуссии.: текст лекции - СПбГУАП, 2003
7. Тимофеев А.И. Аргументация. Теория и практика: текст лекции - СПбГУАП, 2004.

Список используемой литературы

1. Аристотель. Политика // Сочинения: В 4-х т. Т.4- М., Мысль, 1983 – 830 с.
2. Аристотель. Большая этика/ / Сочинения: В 4-х т. Т.4- М., Мысль, 1983 – 830 с.
3. Аристотель. Риторика // Античные риторика. Под ред. А.А. Тахо-Годи.- М. Изд-во Моск. ун-та, 1978. 352 с.
4. Марк Туллий Цицерон. О старости. О дружбе. Об обязанностях. М., "Наука", 1993 (Литературные памятники).- 247 с.
5. У. Минто. Дедуктивная и индуктивная логика //Логика и риторика: хрестоматия: учеб. пособие для студентов гуманитарных специальностей/ авт.-сост. В.Ф.Берков, Я.С.Яскевич.- 2-е изд., доп. и перераб.- Минск: ТетраСистемс, 2007 – 736 с.
6. Ф.Аквинский. Трактат о священном учении/ Сумма теологии. Часть 1. Вопросы 1-43 Киев: Ника-Центр, Эльга; СПб: Алетейя, 2007 – 560 с.
7. К. Ясперс. Философская вера./ Смысл и назначение истории- М.: Изд-во политической литературы, 1991, 528с.
8. Аристотель. О софистических опровержениях. / Сочинения: В 4-х т. Т.2.- М., Мысль, 1978 – 687 с.
9. Поварнин С.И. Спор. Теория и практика спора/ Логика и риторика: хрестоматия: учеб. пособие для студентов гуманитарных специальностей/ авт.-сост. В.Ф.Берков, Я.С.Яскевич.- 2-е изд., доп. и перераб.- Минск: ТетраСистемс, 2007 – 736 с.
10. Дионисий Галикарнасский. Письмо к Помпею./Античные риторика. Под ред. А.А. Тахо-Годи. М. Изд-во Моск. ун-та, 1978. 352 с.
11. Франс ван Еемерен, Питер Хоотлоссер. Аргументация и разумность. О подержании искусного баланса в стратегическом маневрировании / Пер. на рус. яз. Д. В. Пидаш. http://www.spho.ru/media/pdf/_original/10/2frans_hotlosser_peter_myisl6pdf.pdf

ПРИЛОЖЕНИЕ

Тема 1. Занятие 1. История логики и риторики

Аристотель. Риторика. Книга 1.

Глава III

Три элемента, из которых слагается речь. - Три рода слушателей. – Три рода риторических речей. - Предмет речей совещательных, судебных, эидиктических.- Время, которое имеет в виду каждый из трех родов речи. - Цель каждого рода речи. - Необходимость знать посылки каждого рода речи.

Есть три вида риторики, потому что есть столько же родов слушателей.

Речь слагается из трех элементов: из самого оратора, из предмета, о котором он говорит, и из лица, к которому он обращается; оно-то и есть конечная цель всего (я разу-

меню слушателя). Слушатель бывает или простым зрителем, или судьей, и при том судьей или того, что уже совершилось, или же того, что должно совершиться. Примером человека, рассуждающего о том, что должно быть, может служить член народного собрания, а рассуждающего о том, что уже было, - член судилища; человек, обращающий внимание [только] на дарование [оратора], есть простой зритель. Таким образом, естественными являются три рода риторических речей: совещательные, судебные и эпидиктические. Дело речей совещательных - склонять или отклонять, потому что как люди, которым приходится совещаться в частной жизни, так и ораторы, произносящие речи публично, делают одно из двух [или склоняют, или отклоняют].

Что касается судебных речей, то дело их - обвинять или оправдывать, потому что тяжущиеся всегда делают непременно одно что-нибудь из двух [или обвиняют, или оправдываются].

Дело эпидиктической речи - хвалить или порицать. Что касается времени, которое имеет в виду каждый из указанных родов речи, то человек, совещаясь, имеет в виду будущее: отклоняя от чего-нибудь или склоняя к чему-нибудь, он дает советы относительно будущего. Человек тяжущийся имеет дело с прошедшим временем, потому что всегда по поводу событий, уже совершившихся, один обвиняет, а другой защищается. Для эпидиктического оратора наиболее важным представляется настоящее время, потому что всякий произносит похвалу или хулу по поводу чего-нибудь существующего; впрочем, ораторы часто сверх того пользуются и другими временами, вспоминая прошедшее или строя предположения относительно будущего. У каждого из этих родов речей различная цель, и так как есть три рода речей, то существуют и три различные цели: у человека, дающего совет, цель - польза и вред: один дает совет, побуждая к лучшему, другой отговаривает, отклоняя от худшего; остальные соображения, как-то: справедливое и несправедливое, прекрасное и постыдное, - здесь на втором плане.

Для тяжущихся целью служит справедливое и несправедливое, но и они присоединяют к этому другие соображения.

Для людей, произносящих хвалу или хулу, целью служит прекрасное и постыдное; но сюда также привносятся прочие соображения.

Доказательством того, что для каждого рода речей существует именно названная нами цель, служит то обстоятельство, что относительно остальных пунктов в некоторых случаях и не спорят; например, тяжущийся иногда не оспаривает того, что такой-то факт имел действительно место, или что этот факт действительно причинил вред но он никогда не согласится, что совершил несправедливое дело, потому что в таком случае [то есть в случае его сознания] не нужно было бы никакого суда.

Подобно этому и ораторы, подающие советы, в остальном часто делают уступки, но никогда не сознаются, что советуют бесполезное или отклоняют от полезного; например, они часто не обращают никакого внимания на то, что несправедливо поработать себе соседям или таких людей, которые не сделали нам ничего дурного. Точно так же и ораторы, произносящие хвалу или хулу, не смотрят на то, сделал ли этот человек что-нибудь полезное или вредное, но даже часто ставят ему в заслугу, что, презрев свою собственную пользу, он совершил что-нибудь прекрасное; например, восхваляют Ахилла за то, что он оказал помощь своему другу Патроклу, зная, что ему самому суждено при этом умереть, между тем как у него была полная возможность жить. Для него подобная смерть представляется чем-то более прекрасным, а жизнь чем-то полезным.

Из сказанного очевидно, что прежде всего необходимо знать посылки каждого из указанных родов речей в отдельности, потому что доказательства, вероятности и признаки - посылки риторики. Ведь, вообще говоря, силлогизм составляется из посылок, а энтимема есть силлогизм, составленный из названных нами посылок. Так как не могло совершиться в прошедшем и не может совершиться в будущем что-нибудь невозможное, а [всегда совершается лишь] возможное, и так как не могло совершиться в

прошедшем что-нибудь не бывшее, точно так же, как не может быть в будущем совершенно что-нибудь такое, чего не будет, то необходимо оратору как подающему советы, так и произносящему судебные или эпидиктические речи, иметь наготове посылки о возможном и невозможном, о том, было ли что-нибудь, или не было, будет или не будет.

Кроме того, так как все ораторы, как произносящие хвалу или хулу, так и уговаривающие или отговаривающие, а также и обвиняющие или оправдывающиеся не только стремятся доказать что-нибудь, но и стараются показать великость или ничтожество добра или зла, прекрасного или постыдного, справедливого или несправедливого, рассматривая при этом предметы безотносительно сами по себе, или сопоставляя их один с другим, - ввиду всего этого очевидно, что нужно иметь наготове посылки как общего, так и частного характера относительно великости и ничтожества и относительно большего и меньшего, например, относительно того, что можно назвать большим или меньшим благом, или большим или меньшим преступлением, или более или менее справедливым деянием; точно так же и относительно остальных предметов.

Итак, мы сказали, относительно чего необходимо иметь наготове посылки. После этого следует разобрать [предмет] каждого из указанных [родов речи] в отдельности: чего касаются совещательные, эпидиктические и, в-третьих, судебные речи. (1358b-1359a25) (См. [3], С.24-26)

Глава IУ

...

Однако скажем теперь о вопросах, которые полезно разделить на категории и которые имеют значение для политической науки.

То, о чем люди совещаются и по поводу чего высказывают свое мнение ораторы, сводится, можно сказать, к пяти главным пунктам; они следующие: финансы, война и мир, защита страны, ввоз и вывоз продуктов и законодательство. (1359b20). (Там же, С.27)

Глава VIII

Совещательный оратор должен знать различные формы правления. - Четыре формы правления: демократия, олигархия, аристократия, монархия. - Цель каждой формы правления. - Совещательный оратор должен знать нравы каждой из форм правления.

Самое же главное и наиболее подходящее средство для того, чтобы быть в состоянии убеждать и давать хорошие советы, заключается в понимании всех форм, правления, обычаев и законов каждой из них, а также в определении того, что для каждой из них полезно, потому что все руководятся полезным, полезно же то, что поддерживает государственное устройство. Решающее значение имеет выражение воли верховной власти, а виды верховной власти различаются согласно видам государственного устройства: сколько есть форм правления, столько и видов верховной власти. Форм правления четыре: демократия, олигархия, аристократия и монархия, так что верховная власть и власть судебная принадлежит или всем членам государства, или части их. Демократия есть такая форма правления, где должности занимаются по жребию, олигархия - где это делается сообразно имуществу граждан, аристократия - где это делается сообразно образованию граждан. Под образованием я разумею здесь образование, установленное законом, потому что люди, не выходящие из пределов законности, в аристократии пользуются властью, они кажутся лучшими из граждан, откуда получила название и самая форма правления. Монархия, как показывает самое название ее, есть такая форма правления, в которой один властвует над всеми. Из монархий одни, подчиненные известного рода порядку, представляют собой монархию [в настоящем смысле слова], а другие, извращенные, представляют собой тиранию.

Не должно упускать из виду цель каждой из форм правления, потому что люди всегда избирают то, что ведет в цели. Цель демократии - свобода, олигархии - богатство, аристократии - воспитание и законность, тирании - защита. Очевидно, что если люди принимают решения, имея в виду цель государства, то следует разобрать обычаи и законы каждой из форм правления и то, что для каждой из них полезно, - разобрать все это, как имеющее отношение к цели каждого из видов государственного устройства. Но так как можно убеждать не только посредством речи, наполненной доказательствами, но еще и этическим способом, - ведь мы верим оратору, потому что он кажется нам человеком известного склада, то есть, если он кажется нам человеком честным или благомыслящим, или тем и другим вместе, - ввиду всего этого нам следовало бы обладать знанием нравов каждой из форм правления, потому что нравственные качества каждой из них представляются для каждой из них наиболее значимыми. Это достигается теми же самыми средствами, потому что нравственные качества обнаруживаются в связи с намерениями, а намерение имеет отношение к цели. Итак, мы сказали, насколько это было здесь уместно, к чему, уговаривая, мы должны стремиться, имея в виду будущее или настоящее, и откуда должны черпать способы убеждения, касающиеся полезного, а также нравов и законов каждой из форм правления, и о том, какими способами и каким образом мы можем облегчить себе [разрешение] этих вопросов. Точнее об этом изложено в нашей "Политике". (1365 b20 – 1366a20). (См. [3], С.41-42)

Цицерон. Об обязанностях. Книга 1.

(XXXVII) Так как значение речи велико и она бывает двух родов — речь ораторская и беседа, то ораторская речь должна предназначаться для выступлений в суде, на народных сходках, в сенате (соответственно трем родам красноречия: судебное, образительное и совещательное- прим.); беседа будет уместна при встречах, при спорах, в собрании близких друзей; ею должны сопровождаться также и пирушки. Насчет ораторской речи наставления — дело риторов, но не насчет беседы, хотя также и это, пожалуй, возможно. Для занятий с учениками находят наставников; между тем умению вести беседу не учится никто; толпа риторов заполняет все; впрочем, так как насчет слов и мыслей правила известны, то они же будут распространяться и на беседу. (133) Так как для речи мы располагаем голосом, а при пользовании им преследуем две цели — чтобы он был звучен и приятен, то обоих качеств, вообще говоря, надо добиваться от природы; но первое увеличится благодаря упражнению, второе — благодаря подражанию людям, говорящим отчетливо и спокойно. В Катулах не было ничего, что заставляло бы находить в них тонкое понимание литературы, хотя они были образованными людьми; но ведь такими же были и другие; однако они, по всеобщему мнению, превосходно говорили по-латински; речь их звучала приятно, слогов они не отчеканивали и не проглатывали, так что не было ни невнятности, ни манерности; голос у них, при отсутствии напряжения, не был ни тягуч, ни певуч. Речь Луция Красса была более богата и не менее остроумна, но за Катулами признавали не меньшую способность говорить красно. Своим остроумием и шутками Цезарь, брат Катула отца, превзошел всех, так что он именно в судебном красноречии, прибегая к беседе, брал верх над выступлениями других людей. Во всем этом надо потрудиться, если мы ищем того, что подобает.

(134) Итак, пусть наша беседа, в которой наиболее искусны сократики, будет спокойна и полна уступчивости; пусть в ней будет приятность. И из нее, право, не следует исключать других людей, словно мы вступили во владение; нет, как и в других случаях, так и во всеобщей беседе надо находить вполне справедливым, чтобы каждый говорил в свою очередь. При этом прежде всего надо принимать во внимание, о чем говорят: если о важных предметах, то в беседу надо вносить строгость; если о забавных, то приятность; но прежде всего следует остерегаться, как бы беседа не открыла какого-либо недостатка в нраве че-

ловека, что обыкновенно случается чаще всего тогда, когда с пристрастием говорят об отсутствующих, желая их очернить, и либо изображают их со смешной стороны, либо говорят сурово, злобно и оскорбительно. (135) В большинстве случаев беседуют либо о домашних делах, либо о положении в государстве, либо о занятиях науками и о философии. Итак, надо стараться, чтобы беседа, даже если она станет отклоняться в сторону, снова обратилась к одному из этих предметов, но в соответствии с тем, кто именно присутствует. Ведь мы получаем удовольствие не от одних и тех же вопросов, и не во всякое время, и не в одинаковой степени. Надо обращать внимание и на то, до какого времени беседа доставляет удовольствие ее участникам, дабы — если было основание к ней приступить — была и мера, чтобы ее закончить.

(XXXVIII, 136) Но подобно тому, как в течение всей нашей жизни нам, с полным на это основанием, советуют избегать треволнений, то есть чересчур сильных движений души, не повинующихся разуму, так беседа должна быть свободна от таких движений души, в которых может проявиться гнев, или какое-либо пристрастие, или леность, или безволие и обнаружится что-нибудь в таком же роде, и более всего надо стараться показать, что тех, с кем мы будем вести беседу, мы уважаем и любим. Иногда необходимы даже упреки, причем, пожалуй, бывает нужно повысить голос, воспользоваться более резкими словами и постараться показать, что мы так поступаем в состоянии гнева. Но как к прижиганию и отсечению, так и к этому виду порицания мы будем прибегать редко, нехотя и всегда только по необходимости, если не окажется возможным лечить иным способом; но все же да не будет места для гнева, посредством которого ничего нельзя совершить справедливо, ничего — обдуманно. (137) В большинстве случаев дозволяется прибегать к мягкому порицанию, но все же со строгостью — с тем, чтобы и проявить суровость, и не допустить оскорблений. Кроме того, надо показать, что суровость упреков была проявлена для пользы именно того человека, которого упрекают. Правильно также, чтобы в тех столкновениях, какие у нас происходят с нашими злейшими недругами, мы, хотя и слышим речи, нами не заслуженные, все-таки сохраняли достоинство и не поддавались гневу. Ведь того, что сопровождается некоторыми треволнениями, невозможно ни совершить, оставаясь стойкими, ни оправдать в глазах присутствующих. Некрасиво и прибегать к самовосхвалению, особенно ложному, и среди насмешек слушателей уподобляться "хвастливому воину" (персонаж комедии). (См. [4], С.92-93)

(144) Итак, в действиях надо соблюдать такой порядок, чтобы и в стройной речи, и в жизни все соответствовало и подходило одно к другому; ведь позорно и совсем неправильно вставлять в речь о важном деле слова, уместные на пирушках и двусмысленные. Когда коллегой Перикла по претуре был поэт Софокл, и они встретились для исполнения общих обязанностей, и Софокл сказал о красивом мальчике, случайно проходившем мимо: "Какой красивый мальчик, Перикл!", — то Перикл очень уместно заметил: "Это верно, Софокл, но претору подобает не давать воли не только своим рукам, но и своим взорам". Если бы Софокл сказал это же при испытании атлетов, он не услышал бы подобного справедливого упрека. Значение места и времени столь велико, что, если бы человек, намеревающийся выступить в суде, стал рассуждать сам с собой в пути и в портике для прогулок или сосредоточенно обдумывать что-нибудь другое, он не встретил бы порицания; но если бы он так поступил во время пирушки, то его сочли бы необразованным человеком ввиду его неуместного поведения. (145) Но то, что вовсе не соответствует поведению просвещенного человека, — например, если кто-нибудь запоет на форуме или позволит себе что-либо никак не допустимое, — легко бросается всем в глаза и не требует особого предупреждения и наставлений; что касается проступков, кажущихся незначительными и незаметными многим людям, то их надо тщательно избегать. Как в игре на лире или на флейте сведущий человек обыкновенно замечает даже малый разлад, так и в жизни надо следить за тем, чтобы случайно не было какого-нибудь разлада, и следить даже намного

внимательнее, так как соответствие действий важнее и прекраснее соответствия звуков. (Там же, С.95)

Тема 2. Занятие 4. Умозаключение

У. Минто. Дедуктивная и индуктивная логика.

Силлогизм полезен, главным образом, в применении к неполно выраженным, эллиптическим доказательствам из общих положений или принципов. Такие доказательства можно назвать «энтимематическими», понимая под «энтимемой» аргумент, в котором только одна посылка выражена сполна или намеком, другая же остается в уме говорящего. Чтобы решить, правильно или неправильно такого рода рассуждение, бывает полезно развить его в форме силлогизма.

Было множество споров относительно применения силлогизма. Многие из этих споров были полезны, так как поддерживали интерес к учениям формальной логики. При этом бесчисленное количество раз доказывалось, что силлогизм бесполезен для известных целей, а из этого выводили, что он и вообще бесполезен.

При изобретении силлогизма Аристотель имел в виду определенную практическую цель: отыскать простейший, наиболее убедительный, неопровержимый и несомненный способ сопоставлять допущенные или самоочевидные предложения так, чтобы их скрытое содержание стало ясным. Он надеялся в силлогизме дать метод для диалектики утверждения и отрицания и для вывода научных положений из самоочевидных принципов. Раз тот или другой вопрос подвергается исследованию, полезно анализировать его и формулировать необходимые для его обоснования посылки; это позволяет сознательно и обдуманно ставить вопросы и осторожно давать ответы. Подобным же образом этот анализ полезен и тогда, когда надо построить доказательство какого-либо положения на самоочевидных принципах.

Все, что силлогизм может показать, - это соответствие между посылками и заключением. Заключение не должно выходить за пределы посылок, потому что нападающий в споре не имеет права опираться на то, на что не дал согласия защищающийся. Некоторый шаг вперед в силлогизме, действительно, есть, но это есть шаг сравнительно не с обеими посылками, взятыми вместе, а лишь сравнительно с каждой из них порознь, - и этот шаг вперед делается именно при помощи другой посылки. Допущены должны быть непременно обе посылки; если диспутант дал свое согласие только на одну из них, то заключение еще не делается обязательным. Но раз обе посылки допущены, то нельзя уже, без противоречия с самим собой, отрицать заключение. Вот и все.

Диалектика утверждение и отрицания теперь уже не имеет более приложения на практике. Помимо нее, годен ли силлогизм еще для какой-либо подобной цели? Применим ли он, как средство против ошибок, в современных спорах? В сущности, он, вероятно, даже более полезен теперь, чем при своем первоначальном употреблении, так как современные формы рассуждения гораздо мене отчетливы и определены, чем те, которые употреблялись в древности: в настоящее время больше заботятся о литературном изяществе и пренебрегают точными формулами, как наследством схоластики и своего рода педантизмом. В диалектических играх древности обыкновенно предлагается ясно поставленный вопрос, и вопросительная форма ставила диспутантов в тесные рамки. Диспутант нашего времени, принадлежащий к новой, не педантической школе, не «схоластик», гораздо мене стеснен в ходе рассуждения; зато часто и случается, что он без всякой определенно цели мечется туда и сюда, ходит «вокруг да около».

И вот в таких-то случаях силлогистический анализ часто может помочь нам устоять против запутанной аргументации... для характеристики силлогизма, как логического анализа, важна именно его специальная форма. Если вы даже выделили все существенные для данного вопроса предложения, то вы еще тем самым не облекли их в форму силлогизма. Аргументы, приводимые в руководстве для обращения их в силлогистическую форму, представляют собой именно такие, идущие к делу предложения; но это еще не формальные силлогизмы. Здравому смыслу надо сделать еще один шаг, чтобы привести их в эту специальную форму, а именно, проанализировав доказательство, нужно только спросить себя: нет ли формы рассуждения, специально пригодной для выяснения связи между заключением и общим положением, от которого заключение предполагается зависящим? Задайте себе этот вопрос, и вы скоро увидите, то было бы, очевидно, выгодным сделать заключение и общее положение однородными, в смысле одинаковости сказуемого. А раз вы сделаете это, вы тем самым, как я уже показал, устанавливаете доказательство по первой фигуре силлогизма.

Надо, однако, согласиться с тем, что силлогистическая форма полезна, главным образом, для развития и освещения именно таких допущений, которые подразумеваются как принятые молча. Если подлинный смысл аргументации не замаскирован и не искажен словесными изворотами, то силлогизм не имеет особенного уясняющего значения. Аргументы какого бы то ни было из доказательства Эвклида не сделали бы яснее от обращения их в силлогистическую форму.

Точно также и в тех случаях, когда содержание доказательства просто, в силлогистической форме нет особенной надобности. В таких энтимемах, как например, следующие: «Она должна быть скромна: она до такой степени некрасива. Ромео должен был быть влюблен: ведь ему семнадцать лет», - без всякого знания силлогизма ясно для самого обыкновенного ума, что здесь приняты за доказанные некоторые общие предложения, и очевидно - какие именно.

И другое обстоятельство ясно для обыкновенного ума – яснее, может быть, чем для человека, привыкшего к употреблению силлогизма. Очевидно, мы не можем с достоверностью сделать умозаключения, что женщина скромна только на том основании, что она некрасива, если мы не признаем сперва общего положения, что «все некрасивые женщины скромны». Тот, кто привык к употреблению силлогизма, видя, что заключение можно вывести только на этом условии, часто совсем бросает такой аргумент, как совершенно не заслуживающий внимания. Это очень обычное заблуждение в силлогистической практике: мы ищем только таких посылок, из которых заключение вытекало бы с необходимостью, и отрицаем всякое значение за всеми прочими положениями. Между тем в обыкновенной жизни только сравнительно редко можно найти такие необходимо ведущие за собой заключение посылки, и нам приходится руководиться утверждениями, не имеющими всеобщего применения и только с большей или меньшей вероятностью обнимающими те частные случаи, которые можно под них подвести. «Полубразованность опасна»; «поспешишь – людей насмешишь»; «медленность речи – признак глубины мысли»; «живость – признак легкомыслия», - таковы общие места популярного мышления, приводимые людьми в повседневной жизни. Такого рода положения справедливы не относительно всех случаев, но лишь относительно большинства или значительно числа их, а потому, хотя эти положения и можно прилагать с известной вероятностью к другим случаям того же рода, однако на них нельзя основывать вполне достоверных выводов. Необразованный человек может впасть в ту ошибку, что необдуманно станет прилагать их как всеобщие истины; для формалиста-логика опасность заключается, напротив, в том, что, видя их неверность в качестве всеобщих истин, он может отвергнуть их совсем, вовсе не признавая за ними доказательной силы.

Для точного установления пределов формальной логики полезно припомнить, что определение степени вероятности приблизительных истин (например, аргументов, употребляющихся в практической жизни) лежит вне ее пределов. Повторяем, формальная логика не занимается определением степени истинности или ложности, вероятности или невероятности предложений. Она показывает только взаимную зависимость друг от друга уже готовых аргументов, совместимость или несовместимость заключения с посылками.

Однако этой задаче формальной логики не следует придавать слишком малой цены. Ее ценность – более косвенная, чем прямая. Показывая, что требуется для вывода того или другого заключения, она заставляет нас точнее оценивать допущенные нами посылки, вернее судить об их значении. «Хорошее начало – половина дела», - и при исследовании всякого доказательства, основанного на авторитете (т.е. выводимого из принятых за доказанные положений), формальный силлогизм представляет как раз такое «хорошее начало». (См. [5], С.440-444).

Тема 3. Занятие 5.

Аргументация. Доказательство и опровержение

Фома Аквинский. Трактат о священном учении

Раздел 2. ЯВЛЯЕТСЯ ЛИ СВЯЩЕННОЕ УЧЕНИЕ НАУКОЙ?

Со вторым [положением дело] обстоит следующим образом.

Возражение 1. Кажется, что священное учение – не наука. Каждая наука исходит из самоочевидных положений. Священное же учение исходит из положений веры, которые не самоочевидны; потому – то и не все приемлют истины вероучения, что «не во всех вера» (2Фес.3,2) Отсюда ясно, что священное учение – не наука.

Возражение 2. Кроме того, [ни одна] наука не рассматривает единичные вещи. Священная же наука имеет дело с единичными вещами, например, с деяниями Авраама, Исаака, Иакова и т. п. Поэтому ясно, что священное учение – не наука.

Этому противоречит сказанное Августином: «Только одной науке принадлежит то достоинство, что через нее спасительная вера порождается, питается, оберегается и укрепляется». И это сказано не о какой другой науке, а именно о священном учении. Поэтому ясно, что священное учение – наука.

Отвечаю: священное учение – это наука. Надлежит знать, что существуют два типа наук. Одни исходят из положений, очевидных в свете естественного разума, каковы арифметика, [геометрия] и им подобные. Другие же исходят из положений, которые известны в свете других, высших наук: такова теория перспективы, основанная на положениях, разъясняемых геометрией, и теория музыки, основанная на положениях, установленных арифметикой. К такого рода наукам относится и священное учение: эта наука исходит из положений, установленных в свете высшей науки, преподанной самим Богом и теми, кто удостоился блаженства. Как музыкант принимает на веру положения, предложенные ему математиком, так и священная наука целиком основывается на положениях, преподанных ей Богом.

Ответ на возражение 1. Положения любой науки или самоочевидны, или являются заключениями иной, высшей науки; как было показано, таковы суть и положения священного учения.

Ответ на возражение 2. Священное учение имеет дело с единичными вещами не потому, что принципиально руководствуется ими, но либо потому, что через них являет примеры праведной жизни (подобно наукам моральным), либо потому, что таким образом устанавливает, через кого именно преподано нам то божественное откровение, которое лежит в основании священного писания или учения. (См. [6], С. 5-6)

Карл Ясперс. Философская вера.

Начиная с древности, религия все время отвергалась философами. Перечислим ряд типичных возражений и попытаемся критически указать каждому из них его границы.

а) «Наличие множества религий доказывает, что среди них нет истинной. Ибо истина только одна».

Это возражение сохраняет свою значимость лишь в том случае, если рассматривать высказывания веры как содержание знания, а не как саму религиозную веру. Она имеет свое историческое явление и ее выражение не следует смешивать с содержанием самой жизни в вере, которое гласит: *Una religio in rituum varietate* (Cusanus). (Единая религия в многообразии обрядов – Николай Кузанский)

б) «Религии санкционировали до сих пор любое зло, творили и оправдывали самое ужасное — насилие и ложь, человеческие жертвоприношения, крестовые походы, религиозные войны». Трудно сравнить количество добра и зла, которые совершались под воздействием религии. В основу каждого оценочного суждения должно быть положено исследование исторических данных. Упрек следует дополнить данными о благом воздействии религии — о глубине душевных переживаний, об упорядочении человеческих отношений, о благотворительности в большем масштабе, о даровании содержания искусству и мышлению.

Если же утверждают, что добрые отношения между людьми, мир и порядок могут быть осуществлены скорее разумом, чем религией, что справедливость достигает большего, чем вера, практическая нравственность большего, чем вероисповедание, что все доброе в человеке — дело науки и разума, а не религии, то на все это следует возразить, что религия ведь не исключает разум, что до сих пор религия на самом деле чаще всего осуществляла прочный и содержательный порядок, причем с помощью разума и не посредством прямых указаний, а с помощью верующих, и серьезности и возможности им доверять. Напротив, за попыткой опираться только на разум — при этом обычно имеют в виду рассудок — быстро следовал, как нам известно из исторического опыта, нигилистический хаос.

в) «Религия порождает ложный страх. Душу терзают иллюзии. Муки ада, гнев Божий, непонятная действительность беспощадной воли и тому подобное вызывают ужас, особенно на смертном одре. Освобождение от религии означает покой, поскольку оно — освобождение от обмана».

Этот упрек справедлив в той мере, в какой имеются в виду конкретные суеверные представления. Но он становится неверным, если обратиться к содержанию этого страха. Если страх перед адскими муками служил бесчисленным душам основой для того, чтобы склоняться к добру, а не ко злу, то этот страх обычно не что иное, как страх перед мнимой реальностью. В шифре представления об аде этот страх может уяснить человеку глубокие экзистенциальные мотивы собственной сущности. Страх, связанный со стремлением к подлинному бытию, есть основная черта пробудившегося человека. Покой, возникающий и отрицания ада, недостаточен, он должен проистекать из позитивного доверия, из основного состояния души, которая следует доброй воле, все время преодолевающей страх. Там, где исчезает страх, человек только поверхностен.

г) «Религия воспитывает всепроникающую неистинность. Начиная с непонятного, с бессмысленного, с абсурда, не позволяя ставить его под вопрос, она создает в виде основной настроенности тупое послушание. Как только возникает какой-либо вопрос, совершается насилие над собственным рассудком, и эта нелепость считается заслугой. Привычка не задавать вопросов ведет к неистинности вообще. Противоречия в мышлении и в соб-

ственном поведении не замечаются. Допускаются искажения изначально истинного, поскольку их не замечают. Религиозная вера и неистинность родственны друг другу».

В ответ на этот упрек можно только сказать, что у истоков религии не может быть того, что проявляется в процессе ее разворачивания. Если, по словам Буркгардта, мера не критичности, свойственная религиозным творческим людям, едва может быть понята нами, то ведь в не критичности необязательно должна присутствовать неистинность. Границы и загадки, которые рассудок склонен скрывать от себя, становятся в религии непосредственно присутствующими, хотя и в мифическом облике, и им присуща тенденция сразу же переходить в содержание суеверия.

д) «Религии обособляют в мире как священное то, что в действительности носит мирской характер и создано человеком. Увеличение тайны ведет к обесценению остального мира. Глубокое благоговение, связанное с религиозными представлениями, ведет к уменьшению благоговения повсюду, куда не проникает религия. Специфически фиксированное благоговение уже не есть всеобъемлющее, всеобосновывающее благоговение. В отграничении одновременно содержится исключение и уничтожение».

Этот упрек отнюдь не применим к каждому религиозному человеку. Напротив, религия способна осветить весь мир своим светом, отблеск ее своеобразия может пасть на всю реальность. Однако этот упрек справедлив по отношению ко многим реализациям религии, даже если с религиозной точки зрения они отвергаются как отклонения от истинного пути.

Все эти рассуждения о религии не касаются главного в ней. Высказанные здесь упреки относятся к отклонениям, а не к самой религии. (См. [7], С. 460-462).

Аристотель. Риторика. Книга 2. Глава XX

Пример и энтимема. - Два рода примеров, сравнения и басни (притчи). - Как и когда следует пользоваться примерами?

Остается сказать о способах убеждения, общих для всех [случаев], раз мы сказали о частных способах. Общие способы убеждения бывают двоякого рода: пример и энтимема, так как изречение есть часть энтимемы. Итак скажем сначала о примере, потому что пример подобен наведению, а наведение есть начало.

Есть два вида примеров; один вид примера заключается в том, что приводятся факты прежде случившиеся, другой в том, что [оратор] сам сочиняет таковые; в последнем случае может быть, во-первых, притча, во-вторых, басня, каковы, например, басни Эзопа и басни Ливийские. Приводить в пример факты можно в таком роде можно сказать, что нужно готовиться к войне против Персидского царя и не позволять ему захватить Египет, ибо и прежде Дарий перешел [в Грецию] не прежде, чем захватил Египет, а, захватив его, переправился. Точно так же и Ксеркс двинулся [на Грецию] не прежде, чем взял [Египет], а, взяв [его], переправился, так что и этот [то есть царствующий ныне] переправится [в Грецию], если захватит [Египет], поэтому нельзя ему этого позволять. Притча (сравнение) - это прием Сократа, например, если бы кто-нибудь сказал, что не следует избирать власти по жребию, ибо это подобно тому, как если бы кто-нибудь избирал по жребию в атлеты - не тех, кто в состоянии состязаться, но тех, кому выпадет жребий, или из корабельщиков избирал по жребию того, кому нужно управлять кораблем, как будто это нужно делать не знающему человеку, а тому, кому выпадет жребий. - Басня же бывает подобна рассказу Стисихора о Фалариде и рассказу Эзопа в защиту демагога.

Когда жители Гимеры избрали Фаларида полководцем с неограниченной властью и намеревались дать ему телохранителей, Стисихор, приведя различные доводы [против

этого], рассказал им также басню о том, как лошадь одна владела пастбищем; когда же пришел олень и начал портить пастбище, то лошадь, желая отомстить оленю, спросила какого-то человека, не может ли он поспособствовать ей в этом; он отвечал, что может, если возьмет узду и сам сядет на нее, с копьём в руках. Когда лошадь согласилась на это и он сел на нее, то вместо того, чтобы отомстить оленю, лошадь сама попала в рабство. Так и вы, сказал Стисихор, берегитесь, как бы желая отомстить врагам, не попасть в такое же положение, в какое попала лошадь: у вас уже есть узда, раз вы избрали полководца с неограниченной властью; если вы еще дадите ему телохранителей и позволите ему сесть на себя, то будете рабами Фаларида. А Эзоп на острове Самосе, защищая демагога, которого осуждали на смерть, рассказал, как лисица, переправляясь через реку, попала в обрыв; не будучи в состоянии выбраться оттуда, она долго там страдала и в нее впилося множество клещей; еж, пробиравшийся мимо, увидев ее, сжалился над ней и спросил, не вытащить ли из нее клещей, но она не согласилась на это и на вопрос, почему, отвечала: «Эти клещи уже полны мною и поглощают мало крови; если же ты вытащишь этих, то явятся другие, голодные, и высосут у меня остальную кровь». Точно так же и вам, мужи самосские, этот человек не может больше причинить вреда, потому что он богат. Если же вы умертвите его, то явятся другие, бедные, которые, расхищая общественное достояние, разорят вас. Басни употребляются в народных собраниях; они имеют ту хорошую сторону, что подыскать в прошедшем факты, подобные [данному случаю], трудно, басни же [подыскать] легче; их следует сочинять, как и притчи, если кто может видеть сходные черты, а это легче делать с помощью философии. Легче подыскать [примеры] из области вымысла, но полезнее посоветовать что-нибудь, опираясь на факты, ибо по большей части будущее подобно прошедшему.

Примерами следует пользоваться в том случае, когда не имеешь энтимем для доказательства, ибо для того, чтобы убедить, требуется [какое-нибудь] доказательство; когда же [энтимемы] есть, то примерами следует пользоваться, как свидетельствами, помещая их вслед за энтимемами в виде эпилога. Если их поставить в начале, то они походят на наведение, а риторическим речам наведение не свойственно, за исключением немногих случаев; когда же они помещены в конце, они походят на свидетельства, а свидетель всегда возбуждает доверие. Поэтому необходимо бывает привести много примеров тому, кто помещает их в начале, а кто помещает их в конце, для того достаточно одного [примера], ибо свидетель, заслуживающий веры, бывает полезен даже в том случае, когда он один.

Итак, мы сказали о том, сколько есть видов примеров, и как и когда следует ими пользоваться. (1393a25 - 1394a15)-

(См. [3], С.104-105).

Тема 3. Занятие 6.

Аргументация как диалог. Спор, его виды и принципы

Аристотель. О софистических опровержениях

Глава первая

[Цель и содержание сочинения. Софисты и софистические силлогизмы]

Итак, мы говорим о софистических опровержениях, т. е. о тех, которые хотя и кажутся опровержениями, но суть паралогизмы, а не опровержения, и начинаем, естественно, с первых.

Что одни [опровержения] суть умозаключения, а другие, не будучи ими, лишь кажутся таковыми,— это очевидно. В самом деле, так же как это бывает в других областях в силу некоторого сходства, так и при приведении доводов. Ведь поведение одних людей действительно безукоризненное, у других это только кажется, поскольку они принимают важный вид и ведут себя исправно, как подобает членам филы. И одни красивы своей красотой, а другие только кажутся красивыми, потому что прихорашиваются. Точно так же обстоит дело и с неодушевленными предметами. А именно, одни из них действительно серебро или золото, а другие нет, но кажутся таковыми чувственному восприятию. Так, вещи свинцово-серебристого цвета и вещи из олова кажутся серебряными, а вещи цвета желчи — золотыми. Таким же образом и одни умозаключения и опровержения действительные, а другие нет, но кажутся такими по неопытности. Ибо неопытные смотрят как бы находясь на большом расстоянии. Умозаключение же исходит из определенных положений таким образом, что оно через положенное с необходимостью высказывает нечто отличное от положенного. А опровержение — это умозаключение с выводом, противоречащим заключению [собеседника]. Некоторые опровержения не осуществляют этого, но кажутся осуществляющими это, по многим причинам, из которых самый удобный и распространенный топ — исходящий из имен. В самом деле, так как нельзя при рассуждениях приносить самые вещи, а вместо вещей мы пользуемся как их знаками именами, то мы полагаем, что то, что происходит с именами, происходит и с вещами, как это происходит со счетными камешками для тех, кто ведет счет. Но соответствия здесь нет, ибо число имен и слов ограничено, а количество вещей неограничено. Поэтому одно и то же слово и одно имя неизбежно обозначают многое. Значит, так же как в приведенном примере сведущие вводят в заблуждение тех, кто не умеет обращаться со счетными камешками, так и при приведении доводов неправильно умозаключают те, кто не знает значений слов,— и когда сами рассуждают, и когда слушают других. По этой причине и по другим причинам, о которых речь впереди, имеются умозаключения и опровержения, которые только кажутся таковыми, не будучи ими. А так как некоторые заботятся больше о том, чтобы слыть мудрыми, чем быть мудрыми и не слыть ими (ведь софистика — это мнимая мудрость, а не действительная, и софист — это тот, кто ищет корысти от мнимой, а не действительной мудрости), то ясно, что для них важно скорее казаться исполняющими дело мудрого, чем действительно исполнить его, но при этом не казаться исполняющими его. Дело же знающего — каждый раз, сопоставляя одно с другим, говорить правду относительно того, что он знает, и уметь уличать лжеца. А это означает, с одной стороны, уметь высказывать свои доводы, а с другой — выслушивать другие. Поэтому те, кто хочет прибегать к софизмам, должны исследовать род указанных [нами] доводов. Ибо это полезно [для их цели], так как такое умение позволяет казаться мудрым, к чему они как раз и стремятся.

Таким образом, ясно, что имеется такой род доводов и что те, кого мы называем софистами, добиваются такого умения. Сколько же имеется видов софистических доводов, из чего слагается это умение, из скольких частей состоит настоящее исследование и обо всем остальном, что способствует этому искусству,— об этом и пойдет теперь речь.

Глава вторая

[Четыре рода доводов]

Имеется четыре рода доводов в беседах — поучительные, диалектические, испытующие и эристические. Поучительные заключают исходя из собственных начал соответствующей науки, а не из мнений отвечающего (ведь тот, кто учится, должен доверяться). Диалектические — те, которые заключают от правдоподобного к одному из чле-

нов противоречия. Испытующие— те, что заключают от [положений], которые отвечающий считает правильными и которые необходимо знать тому, кто притязает на обладание знанием (а каким образом — указано в другом месте). Эристические — те, что заключают или кажутся заключающими от [мнений], кажущихся правдоподобными, но не действительно правдоподобных. Что касается доказывающих доводов, то о них сказано в «Аналитиках», о диалектических же и испытующих — в других сочинениях, а о препирательских, т. е. эристических, речь пойдет теперь.

Глава третья

[Пять целей софистов в спорах]

Прежде всего следует уяснить, сколько целей преследуют те, кто рассуждает лишь ради спора и желая одолеть. Таких целей пять: опровержение; ложное; несогласующееся с общепринятым; погрешность в речи и, пятое, принуждение собеседника к пустословию, т. е. к частому повторению одного и того же. Или же [софисты] добиваются каждой из этих целей не на деле, а хотя бы по видимости. Больше всего они намерены создать видимость того, что они опровергают; второе — показать, [что собеседник говорит] неправду; третье — привести его к тому, что не согласуется с общепринятым; четвертое — заставить его делать погрешности в речи, т. е. своими доводами заставить отвечающего говорить неправильно подобно чужестранцу; наконец, заставить его говорить часто одно и то же.

Глава четвертая

[Шесть видов софистических опровержений, основанных на неправильном употреблении словесных выражений]

Имеется два способа [софистического] опровержения: одни опровержения — от оборотов речи, другие — не от оборотов речи. Способов создать на основании оборотов речи видимость опровержения имеется шесть: одноименность, двусмысленность, соединение, разъединение, ударение или произношение и форма выражения. Правильность этого [перечисления] (хотя можно было бы указать другой способ) подтверждается наведением или силлогизмом, а также тем, что [лишь] столькими способами можем мы одними и теми же именами и выражениями (logoi) обозначать разное. На одноименности основываются такие доводы, как, например, что «те, кто знает, manthanoysin (учатся), ведь учителя грамоты manthanoysin (понимают), излагая изустно свои знания». Дело в том, что manthanein многозначно: оно означает «понимать, применяя знание», и «приобретать знание». Или далее, что «зло есть благо, ибо ta deonta (то, что должно быть) есть благо, а зло deonta (должно быть)». Дело в том, что deonta имеет два значения: «неизбежное» — что часто бывает и со злом (ведь некоторое зло неизбежно), и о благе мы также говорим как о «долженствующем». Далее, что «один и тот же человек сидит и стоит, болен и здоров. Ведь именно тот, кто встал, стоит, и именно тот, кто выздоровел, здоров. Встал же сидящий и выздоровел больной». В самом же деле то, что больной то или иное делает или претерпевает, означает не одно [и то же], а речь идет иногда о том, кто теперь болен [или сидит], а иногда о том, кто раньше болел [или сидел]. Однако [можно сказать двояко], выздоравливал тот, кто болен (kamnon), и выздоравливал больной (ho kamnon), а здоров не тот, кто болен, а больной, который не теперь [болен], а раньше [болел]. На двусмысленности основываются такие доводы: «Желание врагов захватить» или «Если знает это, то знает ли это?» Ведь последнее выражение может означать, что кто-то знает это и что само это знает. Или: «Если видит это, то видит ли это? Видит же [кто-то] столб. Следовательно, видит столб. Или: «Значит, говоришь ты «есть»

— говоришь ли ты — это есть). Но ты говоришь, что [это] есть камень. Стало быть, ты говоришь, что ты камень». Или: «Говорит ли молчащий (sigonta legein)?» В самом же деле sigonta legein означает двоякое: что говорящий молчит и что молчит то, о чем он говорит.

Имеется, таким образом, три способа [рассуждать] на основании одноименности и двусмысленности: один — когда выражение или имя означает многое, например aelos и kuon ; другой — когда мы привыкли говорить таким именно образом, а третий — когда в сочетании имя означает не одно, а многое, отдельно же — только одно, например «знание букв», а именно: каждое в отдельности — «знание» и «буквы» — означает как раз нечто одно, а оба вместе больше чем одно: или сами буквы имеют знание, или кто-то другой знает буквы.

Итак, на этих способах основываются двусмысленность и одноименность. На соединении же основываются такие [доводы], как, например, «сидящий способен ходить» и «непишущий — писать». Ведь значение не одно и то же, высказывают ли отдельно или вместе, что сидящий способен ходить <и непишущий — писать> и точно так же [во втором примере], если соединяют эти слова и говорят «непишущий пишет». Ведь это означает, что он обладает способностью писать, будучи непишущим. Если же не соединяют, то это означает, что и когда он не пишет, он обладает способностью писать. Или [пример]: «Он учится теперь грамоте, если только он учится тому, что он знает». Далее: «Что в состоянии нести только одно, в состоянии нести многое».

На разъединении основываются такие доводы, как «Пять — это два и три; значит, пять есть нечетное и четное». Или: «Большее есть равное, ибо оно столько же и еще что-то сверх этого». В самом же деле не всегда одна и та же речь, будучи разъединенной, имеет то же значение, что и тогда, когда она соединена, например: «ego s'theka doylon ont' eleytheron» или «pentckonf andon hekaton lipe dios Achilleys».

На основании ударения или произношения нелегко в устных беседах выдвигать доводы, скорее в писаниях и стихотворениях. Так, например, некоторые исправляли Гомера, защищая его от упрека, что нелепы его слова «Дерево, которое (hou) гниет от дождя». Они решают это с помощью произношения, говоря, что [у Гомера] не hou, а ou (не) со знаком острого ударения. И точно так же — относительно сновидения Агамемнона, что не сам Зевс сказал «Мы позволяем (didomen) ему славу стяжать», а велел сновидению позволять (didonai) это. Таковы доводы, основывающиеся на произношении или ударении.

Доводы основываются на форме выражения, когда то, что не одно и то же, излагают одинаково, например мужской род — как женский род, или женский род — как мужской, или средний род — либо как мужской, либо как женский род, или же качество — как количество, или количество — как качество, или действующее — как претерпевающее, или состояние — как действие и так далее, согласно проведенному ранее различению [категорий]. Ведь то, что не принадлежит к действиям, можно в речи обозначать как действие: например, по форме выражения «здоровствовать» (hygiainein) одинаково с «резать» или «строить», хотя первое указывает на некоторое качество и состояние, а последнее — на какое-то действие. Точно так же и в других таких случаях.

Итак, опровержения от оборотов речи исходят из этих топов. Паралогизмов не от оборотов речи имеется семь [видов]: первый — от привходящего; второй — такие, в которых говорится о [присущем] вообще или же не вообще, а в каком-то отношении, в каком-то месте, в какое-то время и по отношению к чему-то; третий — от незнания [су-

ти] опровержения; четвертый — от следования²³; пятый — от принятия положенного вначале; шестой — такие, в которых то, что не есть причина, выдается за причину; седьмой—такие, в которых многие вопросы сводят к одному вопросу. (164a - 166b25). (см. [8], С.535-540

Поварнин С.И. Спор. О теории и практике спора

Глава V. ВИДЫ СПОРА

Сосредоточенный и бесформенный спор. — Простой и сложный спор. — Спор без слушателей и при слушателях. — «Психология слушателя». — Спор письменный и устный.

1. Кроме спора из-за тезиса и из-за доказательства, есть разные другие виды спора, различаемые с разных других точек зрения. Их тоже очень важно запомнить.

Бывает спор *сосредоточенный и бесформенный*. Сосредоточенный спор — когда спорящие все время имеют в виду спорный тезис, и все, что они говорят или что приводят в доказательство — служит для того, чтобы опровергнуть или защитить этот тезис. Одним словом, спор вертится около одного центра, одного средоточия, не отходя от него в стороны. Бесформенный же спор не имеет такого средоточия. Начался он из какого-нибудь одного тезиса. При обмене возражениями схватились за какой-нибудь довод или частную мысль и стали спорить уже за нее, позабыв о первом тезисе. Потом перешли к третьей мысли, к четвертой, нигде не завершая слог, а обращая его в ряд отдельных схваток. К концу спора спрашивают: «с чего же мы, собственно, начали спор», — и не всегда могут вспомнить это. Такой спор можно назвать бесформенным. Это самый низший из подобных видов спора.

Наибольшее значение при решении какого-нибудь вопроса имеют, конечно, сосредоточенные споры. Они, в свою очередь, могут вестись беспорядочно или в известном порядке, по известному плану. Бесформенный же спор всегда беспорядочен.

2. Можно вести спор вдвоем, один на один. Это будет простой, одиночный спор. Но часто спор ведется между несколькими лицами, из которых каждое вступает в спор или со стороны защиты тезиса, или со стороны нападения. Это будет сложный спор.

Сложный спор вести в порядке и правильно труднее, чем спор простой. Это само собой ясно. Нередко такие споры обращаются в нечто совершенно несуразное. — Между тем сложный спор, в общем, может иметь огромное, исключительное значение, особенно в тех случаях, где посредством спора думают приблизиться к истине. В нем лучше всего представляется возможность выслушать и взвесить все или многие доводы в пользу тезиса или против него и лучше оценить их; сравнительную силу. Конечно, чтобы правильно сделать такую оценку, чтобы вынести из спора всю возможную пользу, необходим сам по себе хороший, здоровый и ясный ум, вместе со знанием обсуждаемого вопроса. Но без сложного спора и такому уму чрезвычайно редко удалось вполне правильно и уверенно оценить тезис. И так везде: и в науке, и в общественной, и в частной жизни. Чем более выдающихся по уму и знанию людей участвует в сложном споре, чем упорнее спор, чем важнее тезис спора, тем больше могут получиться результаты, при прочих условиях равных.

Однако как мы уже отметили выше, вести в порядке сложный спор трудно, и чем больше участников в нем, тем, чаще всего, труднее. Спор со многими участниками может сам собою хорошо «наладиться» — особенно устный спор — лишь в тех случаях, когда все участники его обладают хорошей дисциплиной ума, способностью схватывать сущность того, что говорится, и пониманием сущности, задачи спора. В остальных случаях необходим *руководитель споров* — «председатель собрания» и т. п. Причем, надо сказать,

умелые руководители споров встречаются довольно редко. Зато часто сложный спор ведется так безграмотно, что внушает отвращение к «совместному обсуждению» вопросов. К сожалению, это бывает и во время научных споров в ученых обществах. И там не редкость «безграмотные» в логическом смысле споры.

Одной из самых трудно преодолимых преград к хорошему ведению спора является обычное у людей *неумение слушать* другого человека. Об этом нам придется сейчас говорить подробнее.

3. И простой, и сложный спор могут происходить *при слушателях и без слушателей*. Иногда это различие имеет огромное, решающее влияние не только на характер спора, но и на исход его.

Присутствие слушателей, если они даже совершенно молчат и не выражают никаким другим образом одобрения или неодобрения, обыкновенно действует на спорящих. Особенно на людей самолюбивых, впечатлительных, нервных. Победа при слушателях больше льстит тщеславию, поражение становится более досадным и неприятным. Отсюда большее упорство во мнениях, большая у иных горячность, большая склонность прибегать к разным уверткам и уловкам и т. п. — Еще хуже, если слушатели, как часто бывает, высказывают так или иначе свои симпатии или антипатии, одобрение или неодобрение. Одни выражают их улыбкой, кивком головы и т. д., и т. д., другие — громким смехом или «гоготаньем». Некоторые вставляют свои одобрительные или неодобрительные замечания: «Слабо!», «Верно!» и т. д. или встречают удачное, по их мнению, место аплодисментами или шиканьем (в собраниях). Иные гудят, мычат, режут, гогочут, свистят и т. д. в меру своей некультурности. Еще ступень ниже — и выступает на сцену кулак, самый сильный аргумент невежества и тупости. Нужен исключительный характер или долгий навык, чтобы совершенно не обращать внимания на слушателей и спорить как бы один на один. Нужно сильно «закалить себя в битвах», чтобы достигнуть этой цели. На человека нервного и незакаленного сочувствие или несочувствие слушателей всегда действует или возбуждающим, или угнетающим образом.

4. В споре при слушателях, если мы, конечно, заботимся об их мнении, приходится применяться не только к противнику, но и к слушателям. Иной довод, напр., годился бы без слушателей; при слушателях мы его не пустим в ход — по той или иной причине. Должны искать другого довода. От таких случаев один только шаг до особого типа спора — *спора для слушателей*.

Этот тип споров встречается очень часто, особенно в общественной жизни. Тут люди спорят не для приближения к истине, не для того, чтобы убедить друг друга, а исключительно чтобы убедить слушателей или произвести на них то или иное впечатление. — Вот, напр., предвыборное собрание. Члены двух партий «сражаются» друг друга. Только очень наивный человек может подумать, что они желают убедить друг друга. Они желают убедить «почтеннейшую публику» и потому подбирают по мере разумения такие доводы, которые понятны слушателям и сильнее всего могут на них подействовать. В серьезном споре без слушателей эти доводы, может быть, отошли бы совершенно на второй план. Или возьмем собеседования с сектантами. Ни опытный миссионер, ни опытный начетчик обыкновенно нисколько и не помышляют убеждать друг друга. Это было бы несбыточным желанием. Оба пастыря заботятся только о «стаде», хотят убедить слушателей или, по крайней мере, произвести на них то или иное впечатление.

5. Кому приходится часто спорить при слушателях, тот должен ознакомиться на практике с «психологией слушателя» — предметом вообще небезынтересным. Прежде всего, надо помнить, что большинство людей очень плохо умеют «слушать» чужие слова, особенно если речь не касается их насущных, наиболее живых и *реальных* интересов. Часто можно заметить, что даже и противник в споре в буквальном смысле слова вас «не слушает»: взор его рассеянно блуждает или устремлен рассеянно вперед. Или же по лицу видно, что он думает «о своем».

Но это не значит, что он вам не будет возражать. Он выхватит из ваших слов какую-нибудь случайно задевшую его мысль, которую одну только, может быть, и слышал, и идет в нападение. От «слушателя» же спора можно ожидать и еще менее. — Но если человек даже старается внимательно слушать, это еще не значит, что он «слышит», т. е. понимает *сущность* того, что вы говорите. Если дело не касается предмета, который он знает как «дважды два четыре», и если он при этом не заинтересован живейшим образом в теме ваших слов, он может совершенно не уловить сущности даже очень короткой реплики, в несколько фраз. — Не говорю уже о речах. Мне довелось проверять на опыте, сколько и что вынес слушатель небольшой речи среднего оратора. Оказывается, очень немногие могут восстановить логический ход ее и довольно редкие могут уловить ее главную мысль, схватить ее сущность.

Из-за этого несчастного «неуменья слушать» Друг друга многие споры обращаются в нечто невообразимо нелепое, в какой-то ужасающий сумбур. Что касается *простого* слушателя, не участвующего в споре, его положение обыкновенно еще хуже. Исключая знатоков данного вопроса, живо заинтересованных спором, большинство часто поистине «хлопает ушами». Среди этого большинства можно выделить два главных типа слушателей. Одни явились с предвзятым мнением, симпатиями, антипатиями. Другие — не имеют никакого мнения по данному вопросу или не имеют «твердого» мнения. Первые будут поддерживать «своего», ему сочувствовать, ловить его мысли — какие в силах уловить — и не слушать или явно пристрастно слушать его противника. Вторые — будут судить о ходе спора главным образом *по внешние признаки*: по авторитету, по уверенному тону одного, по робости возражений другого, по отношению к спору «знатоков предмета» и т. д., и т. д. И у первых и у вторых мысль работает очень мало. Эта *пассивность мышления* у большинства слушателей устного спора наблюдается всюду, от митинговых споров до споров в ученых обществах. Она делает часто аудиторию действительно похожей на «панургово стадо». Этой особенностью приходится считаться каждому, кто спорит при слушателях и придает значение. Она же является необычайно благоприятной почвой для воздействия всевозможных софистов.

То же, хотя и в меньшей степени, можно сказать и о большинстве *читателей*. Умение читать — далеко не частая вещь. Иной читает очень много и усердно, а выносит очень мало, да еще превратно понятое.

6. *Спор устный и спор письменный* также сильно отличаются во многих отношениях.

В устном споре, особенно если он ведется при слушателях, часто очень важную роль играют «внешние» и психологические условия. Тут огромное значение имеет, напр., внушение: внушительная манера держаться и говорить, само уверенность, апломб и т. д.

Робкий, застенчивый человек, особенно не привыкший спорить при многочисленных посторонних слушателях всегда проигрывает по сравнению с самоуверенным или даже иногда наглым (при прочих условиях, конечно, приблизительно сходных). Затем огромное преимущество в устном споре получает быстрота мышления. Кто скорее мыслит, «за словом в карман не лезет», находчив, тот при одинаковом уме и запасе знаний всегда одолеет противника в устном споре. — Большое преимущество в устном споре при слушателях имеет также умение говорить метко и остроумно и т. д. Все эти внешние преимущества или совсем уничтожаются в письменном споре, или сглаживаются, и более может выступить на первый план внутренняя, логическая сторона спора.

7. Письменный спор, если взять его вообще гораздо более пригоден для выяснения истины, чем устный. Поэтому научные устные споры напр., в научных обществах, довольно редко имеют большую научную ценность. Тут тоже обычное неумение слушать, поглощение верблюда и оцепенение комара и т. п., как во всех сложных спорах. — Но зато письменный спор имеет другие недостатки. Он тянется слишком долго — иногда несколько лет. Читатели (занимающие здесь место слушателей) успевают забыть его от-

дельные звенья и не всегда имеют время и возможность восстановить их в памяти. Этим иногда широко пользуются спорящие для безнаказанного искажения мыслей противника, для ответов не по существу и т. д., и т. д. Еще хуже, когда спор ведется не на страницах одного издания, а в двух или нескольких раз личных изданиях. Во многих случаях нам доступно только одно издание и поэтому поневоле приходится судить о ходе спора по ответам одной только стороны. Тут злоупотреблений не оберешься. Особенно любопытны в этом отношении некоторые газетные споры. Иногда прочтешь одну газету: из нее видно вполне ясно, что в споре А поразил Б насмерть. Кто читает другую газету, в которой пишет Б, этот вынесет впечатление, что, несомненно, Б «раздавил» А, как пигмея. Читатели каждой из газет верят «своему» автору «своей» газеты. Но кто потрудится как следует прочесть спор в обеих газетах и сравнить доводы, тот иногда поразится «мастерством» обоих спорщиков. Оба пропускают мимо самые существенные доводы противника и цепляются за мелочи; искажают мысли противника; опровергают возражения, которых он не делал, и т. д. — и все это тоном победителя. (См. 9, С.485-490)

Глава VI. ВИДЫ СПОРА

Различия спора по мотивам и их важность. — Спор для проверки истины. — Споры для убеждения. — Спор из-за победы. — Спор-спорт. — Спор-игра.

1. Чрезвычайно важны различия споров, зависящие от *различия целей*, которые ставят себе спорщики, от *различия мотивов*, по которым вступают в спор. — Рассматривая споры по их целям, можно выделить пять наиболее важных типов спора. Каждый из этих типов имеет свои особенности по отношению:

- а) к выбору тезиса и доводов,
- б) к желательности того или иного противника,
- в) к допущению или недопущению сомнительных приемов спора.

2. Спор может служить средством для разъяснения истины, для *проверки* какой-либо мысли, для *испытания* обоснованности ее. Напр., мы защищаем какую-нибудь мысль от нападений противника, главным образом желая посмотреть, какие возражения могут быть сделаны против нее и насколько сильны эти возражения. Или наоборот, мы нападаем на мысль с целью узнать, что можно сказать в ее пользу. В истине же ее или ложности, на самом деле, обыкновенно вовсе не уверены.

Этот тип спора в смешанных формах встречается довольно часто, иногда даже и не у интеллигентных людей. *Начинают* спорить, чтобы послушать, что можно сказать против такой-то мысли или в ее пользу. Но в чистом виде он редко выдерживается до конца. Обыкновенно в пылу спора, напр., после меткого удара противника, мы начинаем сражаться уже не для расследования истины, а для самозащиты и т. д. При этом иногда люди горячатся до того, что получается впечатление, что они самые пламенные и фанатичные приверженцы мысли. Бывает, что после такого спора и сами они начинают веровать в эту мысль, хотя бы в споре были даже и побиты, разбиты.

3. В чистом, выдержанном до конца виде этот тип спора встречается редко, только между очень интеллигентными и спокойными людьми. Если сойдутся два таких человека, и для обоих их данная мысль не кажется уже совершенно готовой и припечатанной истиной, и оба они смотрят на спор как на средство проверки, то спор иногда получает особый характер какой-то красоты. Он доставляет, кроме несомненной пользы, истинное наслаждение и удовлетворение; является поистине «умственным пиром». Тут и сознание расширения кругозора на данный предмет, и сознание, что выяснение истины подвинулось вперед, и тонкое, спокойное возбуждение умственной борьбы, и какое-то особое, эстетическое, интеллектуальное наслаждение. После такого спора чувствуешь себя настроенным выше и лучше, чем до него. Даже если нам приходится «сдать позицию», отказаться от

защищаемой мысли и т. д., некоторое неприятное сознание этого совершенно может отойти на задний план по сравнению с другими впечатлениями. — Такой спор есть по существу совместное расследование истины. Это высшая форма спора, самая благородная и самая прекрасная.

4. Естественно, что и все особенности ее соответствуют этому. Тезис берется из области, интересующей обоих спорщиков. Приемы такого «Проверочного спора» чисты и безукоризненны, потому что раз идет дело об исследовании истины, сама потребность в нечистых приемах естественно отпадает. Доводы берутся самые, по нашему мнению, сильные с точки зрения их истины, и каждое новое возражение вызывает только новый интерес. Наконец, желателен противник, приблизительно равный по силам или, во всяком случае, не слишком слабый в данном вопросе. Слабость противника — лишает спор всей прелести и значительной доли пользы.

«Проверочные споры», особенно смешанные, применялись нередко авторами-учеными и т. д., которые, прежде чем пустить пришедшую им в голову мысль в печать, считают нужным проверить ее сперва в устном обмене мыслями. Это вполне целесообразный прием. — Деятель, желающий провести какое-нибудь мероприятие, подвергает его предварительному обсуждению и спорам, чтобы вслед за этим, взвесив все pro et contra («за» и «против»), или отказаться от него, или видоизменить, или осуществить без изменений и т. д. Такие споры обычно имеют характер сложных.

5. Спор может иметь задачей не проверку истины (истина уже нам известна), а *убеждение в ней противника*. Такого рода спор является уже сравнительно низшею формой спора. В нем в свою очередь можно различать два наиболее важных оттенка, разные по ценности: а) спорящий может убеждать противника в чем-либо, в чем сам глубоко убежден (тут задача иногда самая бескорыстная: только сделать другого «соучастником истины»); б) но спорящий может убеждать и вовсе не потому, что уверен в истине того, что защищает, или в ложности того, на что нападает. Он убеждает потому, что «так нужно», «так полезно» для какой-нибудь цели. Иногда это цель хорошая, иногда глубоко эгоистическая. но во всяком случае «посторонняя».

Каков бы ни был оттенок спора для убеждения, спор этот всегда отличается от чистого спора первого типа. Прежде всего, разумный чело век принимается спорить здесь лишь тогда, когда тезис таков, что в нем *можно убедить* противника. Иначе — не стоит и время тратить.

Тут интересен для убеждающего не тезис, а противник, примет ли он этот тезис или нет. Противник сильный обыкновенно вовсе не желателен, это нас раздражает как лишняя помеха.

Новое возражение в чистом споре этого типа тоже не вызывает ни удовольствия, ни интереса. Также лишняя помеха. Приемы в этом типе спора тоже часто нельзя назвать чистыми. Даже в более высоких оттенках такого спора, когда дело идет о том, чтобы убедить человека в истинности того, что мы считаем истиной, далеко не всегда соблюдается чистота приемов. Когда противник не желает «убеждаться», не всякий подумает: «не убеждаешься в истине — ну, значит, Бог с тобой. Сам себе вредишь» или «значит, нечего с тобою и разговаривать». Иные не так легко примеряются с неудачей; другие — слишком любят ближнего своего, чтобы лишиться его истины, и поэтому не прочь пустить в ход, во славу истины, некоторые уловки. Напр., почему не подмалевать какого-нибудь факта, не придать ему несколько подробностей, которые судьба забыла ему придать? Почему не смягчить или не усилить краски? И так ли уж вредны маленькие софизмы, если цель хорошая и большая? Подобнее любители ближнего и истины рассуждают так: «Вот человек хороший, который не хочет принять истины и барахтается, когда я хочу навязать ему ее. Как оставить бедного в заблуждении? Возьму-ка я себе греха на душу и т. д.». — Но это благодетели мягкого характера. Есть и люди более суровые и решительные, вроде знаме-

нитых воевод Добрыни и Путяты: «Добрыня крести огнем, а Путята мечом». Есть подобные Добрыни и Путяты и в наше время.

6. Если некоторые спорщики первого оттенка не стесняются в приемах, то совсем уже отбрасывают обыкновенно стеснения спорщики второго оттенка, которые хотят убедить в истинности или ложности мысли не потому, что сами в них верят, а потому, что *нужно* убедить. Таковы, напр., многие официальные проповедники разных истин, учений, религий, сект, агитаторы и т. д. Нужно войти в их положение: их обязанность убеждать, между прочим, и путем споров. Хочешь не хочешь — убеждай. Или возьмем, напр., купца. Ему очень важно убедить в хорошем качестве товара или в том, чтобы была принята выгодная ему мера. Как тут обойтись без помощи кривды. Сильный противник при этом оттенке спора часто предмет страха и ненависти, каждое новое сильное возражение — рана в сердце. Чем тезис легче для убеждения, тем лучше. Чем прием сильней действует, тем он желательнее. Такие тонкости, как честность приема или нечестность, не к месту: «миндальничанье».

7. Еще ниже часто стоит спор, когда цель его не исследование, не убеждение, а просто *победа*. И тут бывают различные виды искателей победы. Одни ищут побед потому, что им дороги лавры в словесных битвах; прельщает слава «непобедимого диалектика». Другие ищут побед потому, что им надо победить в споре. На то они и призваны, чтобы побеждать. Напр., миссионер в беседах с сектантом должен победить. Или представитель партии в митинговом состязании. Он должен если не убедить, то победить. Дешевые лавры или не дешевые, кухонные или какие угодно — но должны увенчать их головы: провал недопустим. — Само собою разумеется, что в подобных спорах часто приемами не стесняются. *A la guerre comme a la guerre* («На войне как на войне»). «Победителей не судят». Лишь бы победа была поэфффектнее. Кстати, только в подобных спорах часто необходим и такой жалкий прием, как «оставить за собой последнее слово». — Кто искренний любитель словесных битв и лавров, тот иногда ищет «достойных противников», как некогда рыцари искали достойных противников на турнирах. Лавры над «мелочью» не прельщают. Спорщик помельче — предпочитает дешевую, но верную победу над слабыми противниками трудным и сомнительным победам над противниками сильными. Если же кто должен побеждать «по должности», «по обязанности», тот чаще всего отдыхает душою и исполняется веселой бодрости при встрече с противником слабым, всячески ускользая от чести встретиться с сильным противником. «Удались от зла и сотворишь благо». — С доводами в этом споре обычно еще менее церемонятся. Часто и разбирать «тонкости» не считают нужным: не все ли равно, чем хватить противника — шпагой по всем правилам или оглоблей против всяких правил. Суть-то ведь одна. Что касается тезисов, то тут больше, чем где-либо, различаются «благодарные» тезисы, при споре о которых можно, напр., «блеснуть диалектикой» и т. д., и «неблагодарные тезисы», требующие очень серьезного отношения и кропотливых доказательств. Верят ли спорщики в истинность тезиса или не верят дело совершенно второстепенное.

Само собою разумеется, что споры этого типа ведутся чаще всего перед слушателями. Если случится вести подобный спор без слушателей он пройдет для спорщика «блестяще», то иной спорщик, долго переживая воспоминание о «блестящих ходах», им сделанных в споре, будет тоскою сожалеть, что при них не было достойного слушателя; испорчена половина удовольствия победы. Сколько искусства «пропало даром» Само собой разумеется также, что в последних типах спора — и в споре для убеждения, и в споре для победы — спорщики часто пользуются не столько логикой, не доводами рассудка, сколько средствами ораторской убедительности: внушительностью тона, острыми словами, красотой выражения, возбуждением нужных чувствований и т. п. бесчисленными средствами могучего ораторского искусства. Конечно об истине и логике при этом меньше заботятся чем было бы нужно.

8. Четвертый, не столь яркий и определенный тип спора, но встречающийся довольно часто, — *спор ради спора*. Своего рода искусство для искусства. Спорт. Есть любители играть карты — есть любители спора, самого процесса спора. Они не стремятся определенно или сознательно к тому, чтобы непременно победить, хотя, конечно, надеются на это. Скорее их заставляет вступить в спор некоторое «влечение, род недуга». «Зуд к спору». Они похожи на некоего Алексея Михайловича Пушкина, о котором можно прочесть в «Грибоедовской Москве» Гершензона: «с утра самого искал он кого-нибудь, что бы поспорить, и доказывал с удивительным красноречием, что белое — черное, черное — белое». Иные прямо похожи на ерша «Конька-Горбунка».

Будьте милостивы, братцы,
Дайте чуточку подраться.

Такой «спортсмен» не разбирает часто, из-за чего можно спорить, из-за чего не стоит. Готов спорить за все и со всяким, и чем парадоксальнее, чем труднее для отстаивания мысль, тем она для него иногда привлекательнее. Для иных вообще не существует парадокса, который они взяли бы защищать, если вы скажете: «нет». При этом они становятся часто в самые рискованные положения в споре, — так сказать, висят в воздухе, «опираясь только большим пальцем левой ноги на шпиг колокольни», и, чтобы как-нибудь сохранить равновесие и извернуться, громоздят парадокс на парадокс, прибегают к самым различным софизмам и уловкам. Сегодня, такой спортсмен доказывает, что А есть Б, и так горячится, как будто это самое святое святых его души. Завтра он будет доказывать, что А не Б, а В, и так же горячиться. Конечно, чаще всего встречаются менее крайние представители этого типа, но наблюдать его можно нередко, особенно среди молодежи.

9. Совершенно не встречается теперь в чистом виде пятый тип спора: *спор-игра, спор-упражнение*. Сущность этого типа выражена в его названии. Он процветал, говорят, в древнем мире, особенно в Греции. Вот как описывает эту игру Минто в своей логике (изд. IV, стр. 6—7) «Спорят двое; но они не излагают по очереди своих воззрений в целых речах, как это делается в теперешних дебатах. У древних греков один из собеседников только предлагал вопросы, другой только давал ответы. Отвечающий мог говорить исключительно «да» или «нет», разве иногда с небольшим разъяснением; спрашивающий, со своей стороны, должен был предлагать только такие вопросы, которые допускают лишь простой ответ: «да», «нет». Цель спрашивающего — вынудить у собеседника согласие с утверждением, противоречащим тезису, который тот взялся защищать, т. е. привести его к противоречию с самим собою. Но так как только очень глупый собеседник мог бы сразу попасть на эту удочку, то спрашивающий предлагал ему общие положения, аналогии, примеры из обыденной жизни, вел его от одного допущения к другому и, наконец, сопоставляя их все вместе, принуждал его самого признать свою непоследовательность». (См. 9, С. 490-496).

Глава X. ЛОГИЧЕСКИЙ ТАКТ И МАНЕРА СПОРИТЬ

Отношение к доводам противника. — Излишнее упорство. — Излишняя уступчивость. — Джентльменский спор. — Война, так война. — Хамская манера спорить. — Спокойствие в споре. — Подчеркнутое спокойствие. — Вялость.

По отношению к доводам противника хороший спорщик должен избегать двух крайностей. 1) Он не должен упорствовать, когда или довод противника очевиден, или очевидно правильно доказан; 2) он не должен слишком легко соглашаться с доводом противника, если довод этот покажется ему правильным.

1. Упорствовать, если довод противника сразу «очевиден» или доказан с несомненною очевидностью, неумно и вредно для спорщика. Это ведет только на путь софизмов;

если нельзя «увернуться честным образом», пытаются применить нечестные уловки. Иногда для слушателя или для читателя они проходят незаметно, особенно если спорщик пользуется авторитетом. Но в глазах противника и лиц, понимающих дело, это не придает уважения человеку. Ясно, что человек не имеет достаточно мужества и честности и любви к истине, чтобы сознаться в ошибке. К сожалению, такое упорство встречается даже и в научных спорах. — В спорах общественных, политических и т. д., где необходимо считаться с психологией народных масс и нечестными приемами некоторых противников, считают иногда необходимым не признавать открыто своей ошибки, по крайней мере, до истечения известного времени, когда острота вопроса упадет. Но и тут это средство и стремление «замазать» ошибку должно иметь пределы, обуславливаемые общими задачами деятельности, настроением масс и другими подобными обстоятельствами. Кроме того, и здесь только «ремесленник мысли» поступает всегда по раз принятому шаблону. Иногда даже с точки зрения тактики выгодно сразу прямо, открыто и честно признать свою ошибку: это может поднять уважение и доверие к деятелю или партии. — Вот слова одного из самых талантливых наших ораторов: «Я знаю, что многие... думают, что интересы политики запрещают признавать и свои ошибки, и заслуги врага... Я так не думаю». — Смелое и открытое, сделанное с достоинством сознание ошибки невольно внушает уважение. Надо помнить и то, что, раз ошибку заметили, ее уже не скроешь: противник, вероятнее всего, сумеет использовать ее во всем объеме.

Приходится наблюдать случаи излишнего упорства и в частных обычных спорах. Оно порой доходит здесь до того, что переходит в так называемое «ослиное упорство» и становится смешным. Защитник своей ошибки начинает громоздить в пользу ее такие невероятные доводы, такие софизмы, что слушатель спора иногда только рукой махнет: «ну, зарвался (или «заврался») человек!». Особенно случается это с юными самолюбивыми спорщиками.

2. Однако, если спор важен и серьезен, ошибочно и принимать доводы противника без самой *бдительной осторожности*. Здесь, как и во многих других серьезных случаях, надо «семь раз примерить и один отрезать». Нередко бывает так, что довод противника покажется нам с первого раза очень убедительным и неопровержимым, но потом, пораздумав как следует, мы убеждаемся, что он произволен или даже ложен.

Иногда сознание этого приходит еще в споре. Но довод принят уже, и приходится «брать согласие на него обратно» — что всегда производит неблагоприятное впечатление на слушателей и может быть использовано во вред нам, особенно — нечестным, наглым противником. Если же мы убедимся, что приняли «фальшивую бумажку за настоящую», когда исправить ошибку совершенно невозможно, — остается только запомнить это и капитализировать в форме опыта, который «дороже денег». Вперед мы будем осторожнее принимать чужие доводы. И чем важнее, серьезнее спор, тем должна быть выше наша осторожность и требовательность для согласия с доводами противника (при прочих условиях равных).

3. Мерила этой требовательности и осторожности для каждого отдельного случая — «здравый смысл» и особый «логический такт». Они помогают решить, очевидно ли данный довод достоверен и не требует дальнейшей проверки или же лучше подождать с согласием на него; достаточен ли он при данном споре или недостаточен. — Если довод кажется нам убедительным мы не можем найти против него возражений, но осторожность все-таки требует отложить согласие с ним и прежде поразмыслить о нем получше, то мы обычно прибегаем к трем способам, что бы выйти из затруднения. Самый прямой и честный — *условное принятие довода*. «Принимаю ваш довод условно. Допустим пока, что он истинен. Как из него следует ваш тезис?». Или «какие еще доводы вы хотите привести?» и т. п. При таком условном доводе и тезис может быть доказан только условно: если истинен этот довод, то истинен и тезис.

Самый употребительный прием — другой: объявление довода произвольным» Мы *требуем доказательств его от противника*, несмотря на то, что довод и кажется нам достоверным.

Наконец, очень часто пускаются в ход разные уловки, начиная с позволительных, вроде обычного «оттягивания ответа» на довод (в надежде, что придет в голову возражение против него или же мы окончательно уверимся в его истинности), кончая разными непозволительными уловками, о которых речь будет дальше.

4. Большое, нередко огромное значение в споре имеет *манера спорить*. Здесь тоже существует множество различных разновидностей и оттенков. Одни споры ведутся по-джентльменски, по-рыцарски; другие — по принципу: «на войне — как на войне» (*à la guerre com à la guerre*). Третьи — прямо «по-хамски». Между этими типами манеры спорить расположено множество посредствующих или смешанных «степеней ее». Джентльменский спор — самая высокая форма этой лестницы форм спора. В таком споре никаких непозволительных уловок не допускается. Спорщик относится к противнику и его мнениям с уважением, никогда не спускаясь до высмеивания, пренебрежительного тона, «личностей», насмешек, грубостей или неуместных острот. Он не только не пытается исказить доводы противника или придать им более слабую форму, но, наоборот, — старается оценить их во всей их силе, отдать должное той доле истины, которая в них может заключаться, «быть справедливым» к ним и беспристрастным. Иногда даже он сам от себя углубляет доводы противника, если противник упустил в них какую-нибудь важную, выгодную для него сторону. И это бывает не так уж редко. Тем большее внимание могут привлечь его возражения против этих доводов. В высших формах спора — в споре для исследования истины и некоторых случаях спора для убеждения — эта манера спорить чрезвычайно способствует достижению задачи спора. Для нее требуется ум, такт и душевное равновесие.

Но во многих «боевых» спорах, спорах с софистами, которые не стесняются в приемах и т. д., эта манера спорить не всегда приложима. Как не всегда приложимо «рыцарство» на войне: иной раз приходится жертвовать им для самозащиты, для высших интересов, если противник, пользуясь нашим «рыцарством», сам не стесняется ни в каких приемах. Тут поневоле приходится применяться к требованиям практики. Позволительна и меткая, убийственная острота, и разные уловки, чтобы избежать уловок противника, и т. д. Раз война, так война. Но и тут есть черта, за которую честный в споре человек никогда не перейдет. За этой чертой начинаются уже «хамские» приемы спора.

«Хамский спор», прежде всего, отличается открытым неуважением или пренебрежением к мнениям противника. Если спорщик допускает грубые уловки, вроде «срывания спора» или «палочных доводов» (об этом ниже, отд. II), если он допускает пренебрежительный или презрительный тон, хохот, глумление над доводами противника; если он унижается до грубых «личностей», грубых слов, близких к брани, насмешливо переглядывается со слушателями, подмигивает им и т. д., и т. д. — то это все особенности той манеры спорить, которую нельзя не назвать «хамской». И чем больше проявляется при этом апломб и наглости, тем элемент «хамства» ярче и отвратительнее. Спорить с противником, который придерживается этой манеры спора, без необходимости не следует: запачкаешься.

Из других подобных видов «манеры спорить» надо, пожалуй, отметить тоже нежелательную «чичиковскую» манеру, при которой получается только видимость спора; по крайней мере, серьезный спор — невозможен. Чичиков, как известно, «если и спорил, то как-то чрезвычайно искусно, так что все видели, что он спорил, а между тем приятно спорил». «Чтобы еще более согласить своих противников, он всякий раз подносил им свою серебряную с финифтью табакерку, на дне которой лежали две фиалки, положенные туда для запаха». Эти споры «с фиалками» — на «любителя». Они к месту разве в гостиных, где серьезный спор внушает ужас.

5. Огромнейшее значение имеют для манеры спора умение владеть собою и особенностями темперамента. Чрезвычайно важно, спорим ли мы спокойно, хладнокровно или возбужденно, взволнованно, яростно. Тут можно сказать в виде правила: *при прочих условиях приблизительно равных, всегда и неизменно одолевает более хладнокровный спорщик*. У него огромное преимущество: мысль его спокойна, ясна, работает с обычной силой. Если есть легкое «возбуждение борьбы», некоторый «подъем», усиливающий работу мышления, тем, конечно, лучше; они не мешают хладнокровию спора. Но чуть появляется «возбужденность», тут человек начинает волноваться, «горячиться» и т. д., и т. д. Умственная работа его сейчас же ослабевает, и чем он возбужденнее, тем результаты ее, в общем, хуже. Такой человек не может вполне владеть ни своими силами, ни запасом своих знаний.

Мало того, спокойствие спорщика, если оно не подчеркивается намеренно, часто действует благотворно и на горячего противника, и спор может получить более правильный вид. Наоборот, горячность, раздражение и т. д. стремятся тоже передаться противнику, и благодаря этому спор может иногда принять тот характер, к которому относится народная шуточная поговорка: «что за шум, а драки нету?» Спокойная, уверенная и рассудительная аргументация нередко действует удивительно убеждающе. Особенно мне приходилось наблюдать это на уличных маленьких митингах. Спорят, вопят, волнуются. И вот подходит и вмешивается какой-то «гражданин», с безмятежным спокойствием ставит вопрос, медленно вытягивая из кармана портсигар, чтобы закурить папиросу. Уже один его «рассудительный», спокойно-уверенный тон действует приятно на разгоряченные умы, как холодный душ на разгоряченное тело, и импонирует слушателям. Если человек при этом достаточно умен и «умеет говорить» языком, понятным такой аудитории, как эта, успех его почти несомненен. Уверенное спокойствие и в таких случаях огромная сила. *Вообще, хороший спор требует прежде всего спокойствия и выдержки. Горячий спорщик, постоянно впадающий в возбужденное состояние, никогда не будет мастером устного спора*; каким бы знанием теории спора и логики ни обладал, как бы остр ум его ни был.

Но и здесь, конечно, надо избегать крайностей. Спокойствие не должно переходить в «вялость» или в «деревянность». Не должно применять и того «утрированного», преувеличенного спокойствия и хладнокровия, какое многие применяют, когда противник особенно «горячится». Сознание, что это «подчеркнутое» хладнокровие, «подливает только масло в огонь», иногда заставляет еще более подчеркивать его. В споре для убеждения — это непростительный промах: раздражить не значит способствовать убеждению. В других видах спора — это довольно некрасивая уловка. (См. 9, С.510-515)

Глава XII. НЕКОТОРЫЕ ОБЩИЕ ЗАМЕЧАНИЯ О СПОРЕ

Охват спора. — Корни спора. — Спор из-за принципов. — Конец спора и завершение спора. — Разные формы завершения спора.

1. Для того чтобы сознательно вести правильный сосредоточенный спор, нужно обладать одним довольно редким умением: нужно уметь «охватывать спор», т. е. все время держать в памяти *общую картину данного спора*, отдавая себе отчет, в каком он положении находится, что сделано, что и для чего мы делаем в данную минуту. Здесь, как во время настоящей битвы, важно иметь постоянно в голове общую ее разыгрывающуюся схему. И ни на одну минуту не надо упускать главной цели спора: тезиса. — Кто умеет охватывать спор, тот обладает огромным преимуществом. Он может вполне сознательно «владеть спором», намечать план нападения и защиты, ставить ловушки хитроумному софисту, издали «рассчитывая ходы», — как это делает иногда Сократ в диалогах Платона. — Противоположно этому охвату спора обычное свойство большинства спорщиков держать в голове только ту часть спора, в которой он находится в данную минуту, *спорить*

«от довода к доводу», совершенно не составляя представления о «целом спора» и часто забывая даже о тезисе. Естественно, что такой спор сам собою склонен перейти в бесформенный и обратиться в ряд отдельных, механически связанных схваток.

Уменьше «охватывать спор», кроме необходимой способности к этому, требует сознательного упражнения. Особенно «охват» труден в устном споре. В письменном споре обыкновенно можно «перечитывать спор» с самого его начала и таким образом возобновлять в памяти общую его схему. В устном споре надо положиться только на память и при этом затрачивать силу на охват спора так, чтобы это не мешало обдумыванию ответов на доводы противника. Это гораздо труднее и требует навыка.

2. Во многих спорах разногласие между нами и противником в тезисе и в доводах таково, что оно *зависит* от разногласия в других, более общих и глубоких вопросах, часто в принципах. И его никаким образом нельзя устранить, не устранив предварительно разногласия в этих основных вопросах. Это факт общеизвестный. «Долго еще мы будем спорить о самых легких вопросах, — жалуется, напр., Ушинский, — только потому, что не желаем или не можем вызвать наружу ту основную идею, на которую каждый из нас бессознательно опирается в своем споре» (Педагогич. сочинения, т. I, изд. IV, стр. 384). Эти «основные идеи», разногласие в которых является корнем разногласия во многих других вопросах, между прочим и в вопросе, о котором вдет данный спор» называются в последнем случае «*корнями спора*». Раз спор касается каких-нибудь отвлеченных истин, оценки и т. п. суждений, которые не устанавливаются путем одного опыта, всегда надо стараться отдать себе отчет, не имеет ли он более или менее глубоких корней. Кто умеет это сделать, тот спасет себя от многих бесполезных словопрений, и, если ему все же необходимо будет спорить, не опускаясь к корням спора, он сможет сделать это вполне сознательно, требуя от такого спора лишь того, что он может дать.

3. Часто приходится выяснять корни спора сообща с противником. Если корни эти лежат неглубоко и спор из-за них самих обещает быть не явно бесполезным, борьба за них становится решающей для всего спора. Но нередко корни спора лежат очень глубоко или, напр., являются *принципы*. Тогда нам приходится или вступить в «спор из-за принципов», всегда трудный и долгий, в котором можно иногда надеяться на победу, но очень редко на убеждение; или же приходится оставить совсем данный спор. «Спорить долее бесполезно. Между нами принципиальное разногласие». — Если же оба спорщика не видят, что суть их разногласия в корнях спора, и не ищут этих корней, спор обращается часто в ряд неосмысленных и бесцельных схваток.

Спор из-за принципов «для победы» — пустой спор. О нем нечего и говорить. Спор «для убеждения», как уже сказано, редко приводит к цели, если у противника есть в данном отношении твердые принципы или «природные склонности» к определенным принципам. Можно вступать в такой спор лишь из необходимости. «Спор для проверки истины» — одно из лучших средств в обычной жизни для выяснения, обоснования и проверки своих принципов. Настоящая же область для обсуждения принципов — в науке, иногда на самых вершинах ее. Здесь споры ведутся нередко веками, даже тысячелетиями, причем *побеждает на время* то одна, то другая сторона. Но многие из этих «корней» нашего знания лежат так глубоко, что дойти до их полной глубины и завершить спор не удалось и до сей поры.

4. *Завершение* спора не то же, что *конец* спора. Каждый спор кончается; но не каждый спор вместе с этим получает завершение. Спор может кончиться просто потому, что перестают спорить. Перестать же спорить можно по разным причинам. Напр., в устном споре иногда просто утомились, «доспорились до чертиков», как иногда говорят студенты. Или больше нет времени: поздно, пора спать. Или «разругались», что — увы — тоже бывает. Спор перешел в ссору. Или один из противников решил, что довольно спорить, «все равно толку не будет» и т. д., и т. д. *Завершается* же спор тогда, когда одна из сторон отказывается от своей точки зрения на тезис, убеждена противниками. Так что победа в

споре далеко еще не всегда завершает спор; она может лишь окончить данный спор. Поэтому наиболее серьезные споры в науке требуют для своего завершения многих лет и столетий, и из них некоторые до сих пор не могут считаться завершенными, хотя они окончены.

5. Можно сказать, что огромное большинство наших обычных споров только оканчивается, а не завершается тут же. Расходятся противники, и каждый, по-видимому, остался при своем. Такие споры считают *неудачными*. Но это зависит от задач спора и от точки зрения на спор.

Если спор ведется ради непосредственного убеждения кого-нибудь и эта цель не достигнута, то, конечно, спор неудачен. Во всех же остальных случаях он может быть не завершён тут же, и в то же время очень удачен. Кто спорит для победы, примирится, если одержит победу, т. е. если, напр., доводы противника будут разбиты и он не найдет новых и замолчит. Цель достигнута — лавры получены. Если спор ведется для исследования истины — то эта цель будет достигнута так же при незавершенном споре, как и при завершённом. Высказаны, сопоставлены, сравнены различные доводы за и против тезиса; выяснились разные точки зрения на разбираемом вопросе; выяснились слабые и сильные места наших доказательств, быть может, найдены новые доказательства и т. д., и т. д. Польза может получиться огромная, хотя бы вопрос и не был решен. Споры Сократа в Платоновских диалогах редко завершены, иногда и победа Сократа сомнительна; тем не менее, эти споры оказали огромное влияние на людей тысяч поколений. Так и в жизни, в маленьком масштабе. Наконец, и спор для убеждения может привести к желательной цели — но не непосредственно. Результаты его могут сказаться не во время его и не в конце его, а после. Человек спорил горячо и горячо отстаивал свои мысли, но втайне чувствовал, может быть, что есть доля правды и в соображениях противника. Потом, поразмыслив как следует наедине с собою, он, может быть, со многим согласится и изменит свой тезис или же, иногда, даже откажется от него. Я раз наблюдал такой курьезный случай: два спорщика жестоко сражались из-за тезиса и каждый «остался при своем». Однако, когда я встретил их потом, спустя некоторое время, оказалось, что они буквально «обменялись» тезисами.

Каждый сжег то, чему поклонялся,
Поклонился тому, что сжигал.

Вероятнее всего, что доводы противника основательно запали в душу каждого. Таким образом, спор своеобразно завершился — уже после спора.

В свою очередь, «завершение спора» вместе с концом его часто бывает *мнимое*. Кажется, что мы убедили противника. Иногда он сам уверен в этом. Но потом, пораздумав, он снова разубеждается. Чаще же разубеждается, вовсе ничего не думая. Просто доводы ваши действовали во время спора; а после спора они забыты, впечатление их сгладилось, и выступили на первый план прежние его убеждения, взгляды, настроения, желания и т. д. И если вспомнится ваш довод — он может отмахнуться от него, как от надоедливой мухи.

Человек, убежденный против своей воли,
Втайне остается при прежнем мнении.

Все ваши самые сильные доводы «вытолкнутся» его психикой, как пробка выталкивается водой.

6. С логической стороны завершение спора может привести к разным результатам. Иногда спор завершается простой победой данного тезиса или антитезиса, признанием его обеими сторонами. Иногда же под влиянием критики тезис терпит большие или меньшие изменения: в него вносятся оговорки, исправляются неточности и т. д., и он принимается обеими сторонами уже в этом измененном и исправленном виде. Бывает и так, что во время спора выясняется, что надо прямо отбросить тезис и выдвинутый против него определенный узкий антитезис, а принять какое-нибудь третье, чаще всего среднее мнение. Напр., если дан тезис: «это — животное» и кто-нибудь выдвинул против антитезис: «это

растение», то, в конце концов, может выясниться, что оба ошибались: это особый род живых существ — ни животное, ни растение, а какая-нибудь промежуточная группа. Истинный прогресс знания чаще всего обуславливается именно таким завершением споров, в котором отдается должное той доле истины, какая заключена в обоих борющихся мнениях. (См. [9], С. 519-523)

Глава XXIV. МЕРЫ ПРОТИВ УЛОВОК

Предохранительные меры против софизмов и уловок. — «Разоблачение» софизмов и уловок». — «Обличение» в них. — Вопрос о позволительности «ответных софизмов». — Мотивы, оправдывающие их.

1. Кто хорошо изучил уловки софистов и умеет сейчас же распознавать их, тот в значительной мере обезопасит себя от них. Как отвечать на каждую из них в том или другом случае — зависит от такта, находчивости и т. д. спорщика. «Прописать особое лекарство» против каждой из них и для всех обстоятельств вряд ли возможно. Можно сказать только одно: кто принимает в споре все те предупредительные, «профилактические», так сказать, меры, какие мы указали в этой книге, тот в значительной мере охранит себя от всяких поползновений софиста. Главнейшие из них такие:

- а) *спорить только о том, что хорошо знаешь*. Помнить, словом, наставление щедринаского ерша «карасю идеалисту»: «чтоб споры вести и мнения отстаивать, надо, по меньшей мере, с обстоятельствами дела наперед познакомиться»;
- б) *не спорить без нужды с мошенником слова* или с человеком, «хамоватым» в споре, а если надо спорить, то быть все время «начеку»;
- в) *научиться «охватывать» спор*, а не брести от довода к доводу;
- г) *всячески сохранять спокойствие и полное самообладание в споре* — правило, особенно рекомендуемое;
- д) *тщательно и отчетливо выяснять тезис и все главные доводы* — свои и противника. Если при этом спорщик знает хорошо и умеет распознавать быстро хотя бы все те уловки, которые указаны в этой книге, то софист редко может надеяться на успех своих.

Иные считают нужным «разоблачать» уловки, а вместе с ними и софиста. На это можно сказать так: когда дело идет о софизме — лучше никогда не прибегать к этому средству или в самых редких очевидных случаях. Когда дело идет о других уловках — не о софизмах — то иногда наоборот: самое лучшее средство «разоблачить» уловку. Но и здесь есть много таких простых уловок (не софизмов), на которые лучший и единственный разумный ответ — не поддаваться им.

2. «Обличать» в софизме — ведь это в огромном большинстве случаев сводится к тому же «чтению в сердцах», сознательному или бессознательному: тут ведь дело идет о *намерении* человека, о намеренной ошибке. Обвинив в софизме — надо доказать обвинение, иначе это будет совершенно недопустимое, «голословное обвинение». А чтобы доказать его, надо: а) доказать, что есть ошибка в доказательстве, и б) доказать, что она сделана намеренно. Первое — часто доказать нетрудно. Но доказать с достоверностью наличие намерения «смошенничать в споре» в большинстве случаев очень трудно или невозможно. При этом спор может принять крайне тяжелый, неприятный личный характер, и мы останемся при недоказанном нами обвинении.

Надо помнить и то, что очень часто подобное обвинение не совершенно достоверно и для нас самих; а нередко, если оно и кажется нам достоверным, может казаться таковым ошибочно. Мы ведь здесь не застрахованы от промахов. По всему этому гораздо лучше и разумнее ограничиться только *указанием ошибки* в рассуждениях противника, не входя в обсуждение — намеренная она или нет. Этого ведь и вполне достаточно, чтобы разбить его доказательство. Остальное, как говорится, «от лукавого». Предоставим софи-

стам обвинять собеседников в «софизмах» — благо это одна из их любимых уловок. Как им ее не любить, ведь это обвинение нельзя часто опровергнуть, как нельзя, конечно, и доказать. Но впечатление на слушателей спора и т. д. она может оставить, отчасти по принципу: «клеветайте, клеветайте, что-нибудь да прилипнет».

3. Зато такие уловки, как палочные доводы, аргументы к «городовому», срывание спора, инсинуация и т. д., и т. д. *должны быть везде разоблачаемы*, где только можно их доказать. Сущность же их такого характера, что доказать их наличие не составляет особого труда. Правда, на противника-софиста такие разоблачения влияют сравнительно редко: по большей части человек, сознательно прибегающий к ним, обладает довольно толстой кожей, и его «разоблачениями» не проймешь. Он будет продолжать свое дело. Но есть люди, которые пускают в ход такие уловки по недостаточной сознательности, «не ведают, что творят». Такие люди могут и «устыдиться», увидев воочию яркое изображение сущности своей уловки. Полезны подобные разоблачения и для слушателей и читателей. Наконец, вообще говоря, молчать и без протеста переносить подобные приемы там, где можно доказать их наличие, — поступок даже противообщественный. Это значит — поощрять на них в дальнейшем. Протест в этих случаях — наш долг, хотя бы и нельзя было ожидать от него осязательного результата. Но, конечно, где наличие подобных уловок недоказуема, — приходится промолчать по тем же причинам, как и при софизмах.

Психологические уловки — внушение, отвлечение внимания, приемы, направленные на «выведение из себя» противника, и т. д. — тоже обычно не требуют «разоблачения». Это сводит спор на личности, в грязь. Лучшее средство против них — поскольку дело касается нас — не поддаваться им; на «внушение» отвечать соответственными приемами со своей стороны и т. д., и т. д., и т. д.

4. Последний совет касается важного вопроса: позволительно ли на уловки отвечать в споре соответственными уловками. Можно ответить на него так: есть уловки, непозволительные для честного человека ни при каких обстоятельствах. Напр., такова гнусная уловка «расстроить» противника перед ответственным, важным спором, чтобы ослабить его силы; или «срывание спора» и т. д., и т. д. Есть всегда позволительные уловки, о которых мы говорили в начале этого отдела, напр., оттянуть возражение и т. п. Остальные уловки — область, о которой мнения расходятся. Одни считают себя не вправе пускать их, хотя противник прибегает к самым гнусным приемам; другие — по большей части практики — думают, что они в таком случае позволительны. К числу подобных сомнительных уловок относятся софизмы. Одни никогда не опускаются до софизмов, другие считают софизмы иногда позволительными. Это уж дело совести.

В оправдание тем, кто на софизмы отвечает софизмами и другими уловками, можно сказать следующее. Вообще существует два способа борьбы с софизмом: а) показать с очевидностью, что доказательство неправильно, «раскрыть ошибку»; и б) ответить другим софизмом или уловкой, парализующей софизм противника. Первый способ, конечно, безусловно кристально честен. К сожалению, во многих случаях он на практике или вовсе не применим, или чрезвычайно затрудняет спор и ослабляет впечатление. Если спор при слушателях, а софист ловко орудует с помощью своих уловок, шансы в борьбе часто слишком становятся различны. Он, напр., пускает в ход такой лживый или произвольный довод, разоблачить лживость или сомнительность которого перед данными слушателями очень трудно или даже невозможно. Довод его всецело основан на круге сведений и понятий, доступных данным слушателям или им свойственных, а потому совершенно для них ясен, понятен, прост и производит полную иллюзию неотразимой истинности. Для того чтобы показать всю ложность его, надо поднять слушателей над их кругозором, дать им запас новых сведений, внушить новые предпосылки; надо показать, что вопрос далеко не так прост, как это кажется, а иногда, наоборот, очень сложен и запутан или даже не допускает достоверных решений. Все это часто совершенно не осуществимо. Если даже

противник-софист даст вам без помех развивать длинные рассуждения и обосновывать предпосылки, то иной слушатель не станет их слушать: сбежит, заснет, запротестует. Все сложное, запутанное, неопределенное в рассуждении он склонен приписать изъяду вашего мышления. Напрягать внимание, чтобы следить за вашими новыми или трудными для него рассуждениями, — ему тяжело. Между тем «на ясном и простом» доводе противника он «отдыхает». «Вот молодец! — говорит ясно, просто и хватает самую суть. А тот — как пошел крутить! С одной стороны, нельзя не признаться, с другой — нельзя не сознаться... Слушать тошно». Вот пример для иллюстрации. Спорят о «Константинополе и проливах» — нужно требовать их или нет? Слушатели — темные рабочие и крестьяне, для которых весь мир вмещается, как для гоголевского героя, в пространстве «по ту и по эту сторону Диканьки». Противник-софист говорит: «сами подумайте — люди вы взрослые. Зачем нам, мужикам, тот Константинополь? И какие-то проливы? Зачем мы будем за него нашу кровь проливать? И так достаточно пролито. — А кто хочет Константинополя? Вы посмотрите: кто рабочий, кто крестьянин — те все не хотят. А хлопчут буржуи, капиталисты, богачи. Им это, небось, на руку. Им это первое дело, чтобы нажиться. Так пусть сами идут и свою кровь проливают. А нашей — довольно попили. Больше не дадим». — Попробуйте разоблачить ошибочность этих доводов перед такой аудиторией из рабочих и крестьян. Вы увидите, как это трудно, когда даже в голову многих интеллигентов не вмещаются те возражения, которые можно привести против этой примитивной аргументации.

Вот почему люди, вполне честные и корректные, разрешают себе в крайних случаях отвечать на софизмы и уловки противника уловками и софизмами, когда спор идет о важных вопросах общественного, государственного и т. п. значения. Нечего лицемерить: этот способ борьбы с нечестным противником встречается нередко в тактике партий, в дипломатии и т. д., и т. д., и т. д. Различаются лишь пределами, до которых доходит пользование ими. Но, повторяем, это дело совести каждого... (См. 9, С. 585-589)

(Поварнин С.И. Спор. Теория и практика спора / Логика и риторика: хрестоматия: учеб. пособие для студентов гуманитарных специальностей/ авт.-сост. В.Ф.Берков, Я.С.Яскевич.- 2-у изд., доп. и перераб.- Минск: ТетраСистемс, 2007 – 736 с.) .

Тема 3. Занятие 7. Текст и аргументация

Дионисий Галикарнасский (ок.53 - ок.8 гг. до н.э.). Письмо к Помпею.

III

Что же касается Геродота и Ксенофонта, то ты хотел узнать, каково мое к ним отношение, и изъявлял желание, чтобы я тебе о них написал. Я уже сделал это в моих сочинениях о подражании, посвященных Деметрию. Первое из них содержит общее исследование о подражании, второе сочинение — о том, каким именно поэтам, философам, историкам и ораторам следует подражать. Третий трактат, посвященный тому, каким именно образом должно подражать, до сих пор не окончен.

Во втором трактате, касаясь Геродота, Фукидида, Ксенофонта, Филиста и Феопомпа, которых я выбрал как наиболее достойных подражания, я писал следующее:

Если я должен высказаться о Геродоте и Фукидиде, то вот то, что я по этому поводу думаю.

Самая первая и необходимая задача любого историка — выбрать достойную и приятную для читателя тему (*hypothesis*). Ее, мне кажется, Геродот выполнил лучше, чем Фу-

кидид. Ведь Геродот избрал своей темой историю деяний греков и варваров, «чтобы ни события, ни дела не изгладились из памяти людей», — как говорил он сам. Это вступление есть начало и конец его истории. Фукидид же описывает только одну войну (Пелопонесскую), и притом такую, которая не была ни славной, ни победоносной, не случись которой, было бы гораздо лучше, но раз уж она все-таки произошла, то потомкам лучше о ней не вспоминать, предав ее забвению и обойдя молчанием.

Фукидид и сам дает понять во вступлении, что он выбрал тягостную тему, ведь он говорит, что варвары, да и сами греки, опустошили многие греческие города, что было сослано и погибло столько людей, как никогда прежде, что случались землетрясения, засуха, мор и многие другие бедствия. Таким образом, подобное вступление у читателей, которые собрались слушать греческую историю, вызывало предубеждение против этой темы.

И насколько сочинение, описывающее замечательные дела эллинов и варваров, превосходит произведение, изображающее страдания и страшные муки греков, настолько же благоразумнее выбор темы у Геродота, нежели у Фукидида. Ведь решительно нельзя сказать, что он выбрал эту тему по необходимости, чтобы не повторять других, прекрасно понимая, что прошлое гораздо достойнее. Как раз наоборот, во вступлении он с насмешкой говорит о минувших делах, считая происходящее при его жизни гораздо более замечательным, и, таким образом, становится ясно, что он сознательно выбрал именно эту тему.

Геродот поступил совсем иначе, его не остановило то обстоятельство, что до него писатели Гелланик и Харон выпустили сочинения на ту же тему, напротив, он верил, что может создать нечто лучшее — и он это сделал.

Вторая важная для исторического труда задача — определить, с чего начать и где следует кончить. И в этом отношении Геродот намного осмотрительнее Фукидида, потому что он начинает с тех причин, которые побудили варваров впервые причинить вред эллинам, и кончает, дойдя до возмездия и кары за это.

Фукидид начинает уже с того времени, когда грекам пришлось скверно. Эллин, афинянин и тем более [гражданин] не из последних, а один из тех, кому в числе лучших афиняне доверили руководство военными действиями и почтили другими почестями, Фукидид не должен был так поступать. К тому же он до такой степени недоброжелателен, что даже представляет свой родной город явной причиной войны, тогда как у него были и другие поводы, которые можно было бы выставить причиной и начать рассказ, таким образом, не с событий на Керкире (конфликт Керкиры и Коринфа, когда Керкира обратилась за помощью к Афинам, стал поводом Пелопонесской войны), а с тех великих свершений, которые произошли вскоре после Персидской войны (где греки победили персов). Об этом он позднее все же упоминает, правда, в неподобающем месте и притом как-то скупно и бегло. Далее, со всей благожелательностью патриота своего города следовало бы добавить, что спартанцы вступили в войну от зависти и страха перед ними, прикрываясь, в свою очередь, другими основаниями. И уже только после этого можно было говорить о событиях на Керкире, о решении против мегарцев (которые жаловались на притеснения афинян и обратились к Спарте и Коринфу) и обо всем прочем, что он хотел сказать.

В конце сочинения еще больший промах. Ведь хотя Фукидид и говорил, что наблюдал полный ход войны, а также обещал осветить все события, тем не менее он кончает свое повествование морским сражением при Киносеме, случившимся между афинянами и спартанцами на двадцать втором году войны. Однако было бы гораздо лучше, если бы в конце своей истории он описал какое-нибудь замечательное и весьма приятное для

слушателей событие, например, возвращение изгнанников из Филы, положившее начало освобождению города.

Третья задача историка — обдумать, что следует включить в свой труд, а что оставить в стороне. И в этом отношении Фукидид отстаёт. Геродот ведь сознавал, что длинный рассказ только тогда приятен слушателям, когда в нём есть передышки; если же события следуют одно за другим, как бы удачно они не были описаны, это [неизбежно] вызывает пресыщение и скуку, и поэтому Геродот стремился придать своему сочинению пестроту, следуя в этом Гомеру.

Ведь беря в руки его книгу, мы не перестаём восторгаться им до последнего слова, дойдя до которого, хочется читать ещё и ещё. Фукидид же, описывая только одну войну, напряженно и не переводя дыхания нагромождает битву на битву, сборы на сборы, речь на речь и в конце концов доводит читателей до изнеможения. «Можно пресытиться даже медом и сладким цветком любви», — говорит Пиндар.

То, о чём я говорю, а именно, что перемена темы в историческом сочинении — вещь весьма приятная и вносящая разнообразие, понимал уже и сам Фукидид, который в двух или трёх местах так и делал, например, когда говорил о причинах возвышения царства одрисов (фракийского племени) и о городах Сицилии

Следующая задача историка — распределить материал и расставить все по своим местам. Каким же образом каждый из них распределяет и располагает сообщаемое? Фукидид следует хронологии, а Геродот стремится схватить ряд взаимосвязанных событий. В итоге у Фукидида получается неясность и трудно следить за ходом событий. Поскольку за каждое лето и зиму в разных местах происходили различные события, то он, бросая на полдороге описание одного дела, хватается за другое, происходившее одновременно с ним. Это, конечно, сбивает нас с толку, и становится трудно следить за ходом рассказа, когда внимание то и дело отвлекается.

Геродот же, начав с царства лидийцев и дойдя до Креза, сразу переходит к Киру, который сокрушил власть Креза, и затем начинает рассказ о Египте, Скифии, Ливии, следуя по порядку, добавляя недостающее и вводя то, что могло бы оживить повествование.

Сообщая о военных действиях между эллинами и варварами, происходившими в течение двухсот двадцати лет на трёх материках, и дойдя в конце истории до бегства Ксеркса, Геродот нигде не разбивает повествования.

Таким образом, получается, что Фукидид, избрав своей темой только одно событие, расчленил целое на много частей, а Геродот, затронувший много самых различных тем, создал гармоническое целое.

Я упомяну ещё об одной черте содержания, которую не меньше, чем уже рассмотренные нами, мы ищем в любом историческом труде, — это отношение автора к описываемым событиям. У Геродота оно во всех случаях благожелательное, он радуется успехам и сочувствует при неудачах. У Фукидида же в его отношении к описываемому видна некоторая суровость и язвительность, а также злопамятность, вызванная его изгнанием из отечества. Ведь неудачи своих соотечественников он описывает во всех подробностях, а когда следует сказать об успехах, он или вообще о них не упоминает, или говорит как бы нехотя.

Таким образом, в области содержания Фукидид слабее Геродота, в области же стиля он в чем-то хуже, в чем-то лучше, в чем-то равен ему. Я выскажу свое мнение и об этом. Первое достоинство, без которого вообще бесполезно говорить о стиле, — это язык, чистый в словоупотреблении и бережно лелеющий греческую речь. В этом щепетильны оба, представляя лучшие образцы: Геродот — ионийского, а Фукидид — аттического диалекта...

...Третье по порядку — так называемая сжатость (*syntomia*). В этом, кажется, Фукидид превосходит Геродота. Мне могут возразить, однако, что сжатость хороша только в сочетании с ясностью, а без нее она вызывает досаду. Однако не будем думать, что стиль Фукидида от этого становится хуже.

Вслед за этим самое главное из дополнительных достоинств — живость (*enargeia*), в этом преуспели оба.

Далее — умение изображать чувство и характеры людей. В этом отношении писатели разделяются таким образом: Фукидид сильнее в изображении чувств, в то время как Геродот с большим совершенством рисует характеры.

Далее следуют достоинства, вызывающие размах и своеобразие разработки, — в этом оба писателя равны.

Затем — та сторона мастерства, которая включает в себя силу (*ischys*), напряженность (*tonos*) и другие подобные достоинства стиля, в этом Фукидид сильнее Геродота. Что же касается приятности, убедительности (*peitho*), обаяния (*terpsis*) и тому подобного, то здесь Геродот намного выше Фукидида. В выборе выражений Геродот стремится к естественности, а Фукидид — к мощи (*deinos*).

Из всех достоинств речей самое главное — соответствие [повествованию] (*to pteron*). Здесь Геродот намного тщательнее Фукидида, который однообразен во всем, а в сочинении речей даже больше, чем в повествовании.

Мы с моим другом Цецилием находим, что Демосфен подражал его энтимемам и даже стремился их превзойти.

Таким образом, подводя итог, я говорю, что поэтические произведения — я без стеснения называю их поэтическими — оба прекрасны, но весьма различаются между собой только в том, что красота Геродота приносит радость (*hilaros*), а красота Фукидида вселяет ужас (*phoberos*).

Пожалуй, я уже достаточно сказал об этих историках, о которых можно было бы еще многое сказать, но об этом в другой раз. (См. [10], С.226-233)

Франс ван Еемерен, Питер Хоотлоссер.

Аргументация и разумность.

О поддержании искусного баланса в стратегическом маневрировании

5. Типовой анализ и оценка двух случаев примирения

Сейчас мы бы хотели проиллюстрировать прагма-диалектический подход к анализу и оценке аргументативных дискурсов и текстов на двух примерах стратегического

маневрирования. Первый пример представляет собой часть «рекламного объявления», озаглавленного «Ясное мышление в беспокойные времена», в которой нефтяная компания Шелл оправдывает себя за продолжающееся участие в нигерийском проекте после убийства писателя и защитника окружающей среды Кен Саро-Уива (Ken Saro-Wiwa) в 1955 г. по распоряжению представителей нигерийского режима. Оправдывая продолжение своего участия в нигерийском проекте по добыче сжиженного природного газа, Шелл пытается показать своим критикам, что в случае выхода Шелл из проекта пострадавшей стороной окажется не сама Шелл, а нигерийцы и природа Нигерии: «Если мы поступим именно так, то проект провалится. [...] Аннулирование непременно сказалось бы на тысячах нигерийцев, которые будут участвовать в проекте, лишив местную экономику дополнительных поступлений на десятки тысяч. Не меньше пострадала бы и окружающая среда из-за вырубки леса, необходимого для получения топлива при невозможности заменить его нефтью».

Шелл формулирует свои аргументы в пользу продолжения участия в проекте на основании двух аспектов, заявленных оппонентами: во-первых, их беспокойство за нигерийцев и, во-вторых, беспокойство за окружающую среду. Можно предположить, что оппоненты Шелл — если принять во внимание их политические предпочтения — выступают за процветание местного населения и сохранение окружающей среды. Это означает, что Шелл в данном случае может быть уверена в приемлемости «пропозиционального содержания» своих аргументов. Но как нефтяная компания демонстрирует, что ее оппоненты принимают оправдывающий потенциал этих двух аргументов в защиту дальнейшего участия в проекте? Шелл делает это, утверждая, что существует причинная связь между ее выходом из проекта и ухудшением материального положения людей и состояния окружающей среды. Таким образом, закладывается основание для позиции о том, что аргументы оппонентов компании обладают основополагающей и несомненной оправдательной силой для ее собственных аргументов. Защищая свою позицию таким образом, Шелл применяет риторическую фигуру *conciliatio*, суть которой в использовании аргументов противника для обоснования собственной позиции. В рамках терминологии стратегического маневрирования использование *conciliatio* сводится к выбору из имеющегося аргументативного потенциала, который максимально приспособлен к исходной позиции (*starting point*) оппонентов. Используется и такой способ презентации, как риторический вопрос, который хорошо подходит для того, чтобы сделать очевидным, что аргументы, которые будут использованы, на самом деле уже являются частью высказываний самих оппонентов. Поэтому из-за того, что позиция пропонента оказывается заранее защищенной, эта форма стратегического маневрирования оказывается риторически сильной. А из-за того, что аргументация осуществляется на основе уступок (*ex concessis*), это просто блестящий пример диалектического способа ведения спора.

Опасность крушения, присущая этому способу стратегического маневрирования, происходит из того обстоятельства, что можно предположить согласие противоположной стороны с пропозициональным содержанием аргументов, но не с тем, как это содержание используется для обоснования точки зрения, которая составляет прямую противоположность точке зрения другой стороны. Согласно условиям корректности, применяемым к речевым актам в аргументации, аргумент считается приемлемым для убеждения противоположной стороны только в том случае, когда обе стороны не только согласны по поводу пропозиционального содержания аргумента, но и принимают высказывание, рассмотренное в ракурсе возможного обоснования обсуждаемой точки зрения (см.: van Eemeren and Grootendorst, 1992). В случае с *conciliatio* обычно выполняется первое, второе — редко, по крайней мере, если судить по первому разобранному примеру.

Данный анализ речевого акта указывает на условие, которое может быть полезно при оценке использования *conciliatio* на практике. Если принять его во внимание, то легче понять, что использование *conciliatio* может считаться «разумным» только в том случае, когда протагонист дает достаточное обоснование своей позиции относительно аргумента, который он заимствует у противоположной стороны, о том, что этот аргумент обладает первостепенным обосновывающим потенциалом в отношении его точки зрения и оставляет за противоположной стороной право решать, имеет ли место данное положение дел или нет. Можно сказать, что использование *conciliatio* является «крушением» или нарушением стратегического маневрирования, если протагонист предполагает, без каких-либо оговорок, что принятый аргумент обладает несомненным обосновывающим потенциалом для его точки зрения и не оставляет возможности для другой стороны поставить под сомнение это его убеждение. Если использование *conciliatio* происходит именно таким образом, то протагонист на самом деле полагается на исходную «если бы» позицию, которая не принимается другой стороной и вызывает ошибку круга в доказательстве, когда спорный вопрос предполагается уже решенным. Однако в случае с Шелл читатель не лишается возможности ставить под сомнение приведенную причинную связь. Следовательно, нет и ошибки в стратегическом маневрировании при использовании *conciliatio*, и поэтому было бы неправильно обвинять Шелл в совершении этой ошибки.

Второй пример стратегического маневрирования взят из автобиографического романа Джона Ле Карре «Идеальный шпион». Главный герой книги — мальчик, который воспитывался кем угодно, но только не отцом, хотя и добродушным, но все же обманщиком. Время от времени отец навещал мальчика. И каждый раз, когда он был готов оставить сына вновь, мальчик расстраивался и начинал плакать. Чтобы утешить сына, отец говорил: «Ты любишь своего старика? Хорошо, тогда...». Анализируя этот пример, кажется небесполезным отметить, во-первых, что даже в очень маленьком отрывке аргументативного дискурса, рассмотренном в рамках определенной ситуации, можно выделить четыре диалектические стадии процесса разрешения. Конфронтационная стадия в данном случае состоит в прояснении противоположности между молчаливой просьбой отца прекратить плакать и очевидным нежеланием сына удовлетворить ее. Точка зрения, которой можно охарактеризовать позицию отца, примерно следующая: «Ты должен прекратить плакать». Начальная стадия открывается риторическим вопросом отца: «Ты любишь своего старика?». Задавая этот вопрос, отец добивается уступки со стороны сына. А поскольку ответ на заданный вопрос заранее известен — мальчик плачет только потому, что не хочет, чтобы отец снова покидал его, ведь он так любит своего отца, отец выдвигает основополагающий исходный аргумент, разделяемый обеими сторонами, который с пользой может быть использован в аргументации — решающей части дискуссии. Установленная исходная позиция, таким образом, имеет решающее значение, поэтому отец должен лишь вновь задействовать ее на аргументативной стадии. Он достигает этого с помощью произнесения слова «хорошо» и добавляет слово «тогда», чтобы указать на последствия от принятия данного аргумента, которые считаются очевидными. В то же время «тогда» заполняет пробел в заключительной стадии дискуссии. Если очевидно, что мальчик перестанет плакать из-за того, что он любит своего «старика», то нельзя сомневаться и в том, что перестать плакать для мальчика закономерно и что эта интерпретация может быть поддержана, так что мальчику следует отбросить все сомнения, и, конечно, перестать плакать.

Второй пример стратегического маневрирования — хотя и сложнее, чем с Шелл, — также основан на применении *conciliatio*, поскольку высказывание, которое должно быть позаимствовано у противоположной стороны (в данном случае это мальчик), следует приписать именно мальчику: «Я люблю моего старика». Это осуществляется с помощью риторического вопроса: «Ты любишь своего старика?». Более значимое отличие от случая с Шелл состоит в убежденности отца в том, что данное высказывание принудит

мальчика принять его точку зрения. Добавляя «хорошо, тогда...», отец считает безусловно данным тот факт, что сын любит его и должен принять имплицитное положение о необходимости прекратить плакать. И поскольку отец ничего более не добавляет к произнесенным словам и сама форма высказывания не предполагает какого-либо продолжения, нам остается заключить, что данный способ стратегического маневрирования, осуществленный с помощью *conciatio*, потерпел крушение, так как отец совершил ошибку круга в доказательстве.

(См. [11]. Более ранние версии этой статьи опубликованы в *Discourse Studies* (1999), *Argumentation* (2000a), *Informal Logic* (2002). Наиболее полная версия опубликована в van Eemeren and Houtlosser (Eds., 2002b, 131–159)

Оглавление

	Стр.
Введение	3
Виды занятий и методики обучения.	3
Содержание разделов дисциплины	4
План проведения практических занятий	5
Списки рекомендуемой и используемой литературы	15
Приложение. Тема 1. Занятие 1	16
Приложение. Тема 2 Занятие 4	21
Приложение. Тема 3. Занятие 5	23
Приложение. Тема 3. Занятие 6	26
Приложение. Тема 3. Занятие 7	44